

**UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
Y FINANZAS**



TESIS

**EI SISTEMA DE INVENTARIO Y LA RENTABILIDAD
DE LA EMPRESA VINSA S.R.L. HUÁNUCO 2017.**

**Para Optar el Título Profesional de :
CONTADOR PÚBLICO**

TESISTA

Bach. LASTRA IGARZA, Carolina Carmen

ASESOR

CPC. TOLEDO MARTINEZ, Juan Daniel

**Huánuco - Perú
2018**

UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL CONTABILIDAD Y FINANZAS

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

En la ciudad de Huánuco, siendo las 3:40 p.m. horas del día 23 del mes de Julio del año 2018, en el Auditorio de la Facultad de Ciencias Empresariales (Aula 202-P5), en el cumplimiento de lo señalado en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad de Huánuco, se reunió el Jurado Calificador, integrado por los docentes:

Dr. Oscar Campos Salazar	(Presidente)
Mtra. Idelia Mirta Cristobal Lobaton	(Secretaria)
CPC. Nilton Alejandro Jara y Claudio	(Vocal)

Nombrados mediante la Resolución N° 1078-2018-D-FCOMP-EAPCF-UDH, para evaluar la Tesis intitulada: **"EL SISTEMA DE INVENTARIO Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA VINSA S.R.L HUÁNUCO - 2017"**, presentada por el (la) Bachiller **LASTRA IGARZA, Carolina Carmen**; para optar el **título Profesional de Contador Público**.

Dicho acto de sustentación se desarrolló en dos etapas: exposición y absolución de preguntas; procediéndose luego a la evaluación por parte de los miembros del Jurado.

Habiendo absuelto las objeciones que le fueron formuladas por los miembros del Jurado y de conformidad con las respectivas disposiciones reglamentarias, procedieron a deliberar y calificar, declarándolo (a) Aprobada por Unanimidad con el calificativo cuantitativo de 13 (Trece) y cualitativo de suficiente (Art.45).

Siendo las 4:20 p.m. horas del día 23 del mes de Julio del año 2018, los miembros del Jurado Calificador firman la presente Acta en señal de conformidad.


Dr. Oscar Campos Salazar
PRESIDENTE (A)


Mtra. Idelia Mirta Cristobal Lobaton
SECRETARIO (A)


CPC. Nilton Alejandro Jara y Claudio
VOCAL

DEDICATORIA

A Dios por la existencia
Y gozar de sus bendiciones

A mis padres por tanto cariño,
paciencia, apoyo y sobre todo,
valor para seguir adelante.

AGRADECIMIENTO

- ✓ Al Sr. Alberto Mory Gonzales Vía, gerente propietario de la empresa VINSA S.R.L quien nos apoyó en todo momento para disponer de información de su negocio, y poder tener resultados que le van a permitir tomar decisiones de mejora en el área contable y de administración de productos.
- ✓ A los trabajadores de la empresa VINSA S.R.L por haber contribuido con sus respuestas a este trabajo. Ello en todo momento nos han sugerido opciones para plantear en las recomendaciones como propuestas para el mejor manejo de almacenes.
- ✓ A mi docente asesor, por haber apoyado en la formulación de la tesis, sus aportes fueron fundamentales para poder concluir con la redacción del informe final y poder contar con los elementos necesarios para los resultados expuestos.
- ✓ A los señores miembros del jurado, quienes han podido encaminar la formulación de esta investigación tomando en cuenta los aspectos que el reglamento de grados y títulos consideran.
- ✓ A la Escuela de Contabilidad y Finanzas de la Universidad de Huánuco, quienes durante estos años me han formado para poder ser una profesional en las ciencias contables, este aspecto fue fundamental para la conclusión de este documento.
- ✓ A la Universidad de Huánuco, por haberme facilitado su staff, su infraestructura para formarme como estudiante, y poder mostrar con orgullo ser producto de los servicios que brinda esta prestigiosa universidad en la ciudad de Huánuco.

ÍNDICE

DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
ABSTRACT.....	vii
INTRODUCCIÓN.....	viii
1.1. Descripción del Problema.....	9
1.2. Formulación del Problema.....	11
1.2.1. Problema General.....	11
1.2.2. Problema Especifico	11
1.3. Objetivo General.....	11
1.4. Objetivo Específicos	11
1.5. Justificación de la Investigación	11
1.6. Limitaciones de la Investigación	12
1.7. Viabilidad de la Investigación.....	12
2.1. Antecedentes de la Investigación.....	13
2.2. Bases Teóricas	17
2.2.1. Sistema de Inventario – Variable Independiente	17
2.3. Definiciones Conceptuales	28
2.4. Sistema de Hipótesis.....	30
2.4.1 Hipótesis General	30
2.4.2. Hipótesis Específicos	30
2.5. Sistema de Variables.....	30
2.5.1 Variable Independiente	30
2.5.2 Variable Dependiente	30
2.6. Operacionalización de Variables	31
3. Tipo de Investigación	32
3.1.1. Enfoque.....	32
3.1.2. Alcance o Nivel.....	32
3.1.3. Diseño	32
3.2. Población y Muestra.....	33
3.2.1. Población	33
3.2.2. Muestra	34
3.3. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos	34
3.4. Técnicas para el Procesamiento y Análisis de la Información.....	35
4.1. Resultados.....	36
5. Discusión de Resultados.....	55

Conclusiones	57
Recomendaciones	59
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	60
ANEXOS	62
MATRIZ DE CONSISTENCIA.....	63

RESUMEN

La investigación ha sido desarrollada en función a la necesidad de la empresa que urgía conocer la relación entre el sistema de inventario y su rentabilidad, puesto que a la fecha el rendimiento puede ser mejor si se administra mejor la existencia de productos en el mercado. En ese contexto el diseño metodológico se ha podido elaborar para poder describir y profundizar los conocimientos de ambas variables y como estos se relacionan entre sí.

Los resultados obtenidos muestran el interés de los encuestados de contar con un sistema de inventario adecuado, a nivel de suministro el mismo que puede garantizar que haya una provisión oportuna. Así mismo, el almacenamiento es fundamental dijeron ellos, puesto que ello puede garantizar que los productos estén en buen estado para la comercialización. Los costos, es un aspecto que debe ser considerado para poder trabajar, puesto que Huánuco cuenta con los beneficios de la ley de la amazonia, debiendo la empresa aprovechar los costos determinados para poder comercializar en el mercado.

Los resultados obtenidos, han demostrado la relación directa entre ambas variables, por lo que es necesario que la empresa considere esta información para que pueda obtener mejores resultados en el mercado huanuqueño.

A la fecha la empresa tiene posicionamiento por ser uno de los tres proveedores de productos lácteos de las marcas GLORIA y BONLE en el departamento de Huánuco. La tesis recomienda tener un programa computarizado que maneje mejor su existencia.

ABSTRACT

The research has been developed according to the need of the company that urged to know the relationship between the inventory system and its profitability, since to date the performance can be better if the existence of products in the market is better managed. In this context, the methodological design has been developed to describe and deepen the knowledge of both variables and how they relate to each other.

The results obtained show the respondents' interest in having an adequate inventory system, at the supply level, which can guarantee that there is a timely provision. Likewise, storage is fundamental, they said, since this can guarantee that the products are in good condition for commercialization. The costs, is an aspect that must be considered to be able to work, since Huánuco has the benefits of the law of the Amazon, the company must take advantage of the costs determined to be able to market in the market.

The results obtained have shown the direct relationship between both variables, so it is necessary for the company to consider this information so that it can obtain better results in the Huánuco market.

To date, the company is positioned as one of the three suppliers of dairy products of the GLORIA brand in the department of Huánuco. The thesis I recommend to have a computer program that manages its existence better.

INTRODUCCIÓN

La empresa VINSA S.R.L. , es una empresa huanuqueña que ha sido constituida con la finalidad de abastecer al mercado local con productos lácteos de gran demanda en el mercado huanuqueño, en ese contexto, y habiendo contado con la experiencia laboral necesaria, se ha redactado una investigación en torno a un problema que es recurrente en la empresa. El sistema de inventario y la rentabilidad en la empresa hoy es un aspecto fundamental que requirió ser estudiado, puesto que la empresa quiere desarrollar sistemas sofisticados con la finalidad de mejorar las rentas mensuales, y anuales de su inversión. En ese contexto se ha formulado la investigación tomando en cuenta el reglamento de grados y títulos de Contabilidad, en él se describe lo siguiente:

Apartado I formulación del problema, que es la base de la investigación, desarrollado tomando en cuenta el conocimiento de la realidad de la empresa.

Apartado II marco teórico conceptual, en el se puede verificar los fundamentos teóricos de las variables propuestas, así como antecedentes que postulan conocimientos útiles para referenciarlos en esta investigación.

Apartado III es el marco metodológico, siendo nuestra investigación aplicada, en el que buscamos correlacionar ambas variables para poder describir situaciones que pueden ayudar a entender lo que estamos desarrollando.

En el Apartado IV tenemos los resultados obtenidos producto de la aplicación de encuestas realizadas, así mismo, en el Apartado V se ha desarrollado tomando en cuenta los antecedentes el marco teórico. Los resultados nos permiten obtener información para llegar a conclusiones y recomendaciones que son relevantes en la tesis, el mismo que se propone a la empresa.

CAPITULO I

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Descripción del Problema

- ***Los Inventarios en un contexto global***

Según (Correa Zea, 2015), señala que: El control del inventario es un elemento muy importante para el desarrollo, tanto en grandes empresas como en pequeñas y medianas; una mala administración, puede ser el culpable de generar clientes descontentos por el no cumplimiento de la demanda, además de ocasionar problemas financieros que pueden llevar a la empresa a la quiebra. Es muy importante que las empresas tengan su inventario atentamente controlado, vigilado y ordenado, dado a que de éste depende el proveer y distribuir adecuadamente lo que se tiene, colocándolo a disposición en el momento indicado. Sin duda alguna, para cualquier tipo de empresa se hacen necesarios los inventarios dado a que la base de todas las organizaciones consiste en la compra y venta de bienes y servicios, haciéndose necesaria la existencia de los inventarios, los cuales le van a permitir tener control de la mercancía y a su vez generar reportes de la situación económica de la empresa.

- ***Los Inventarios en un contexto local***

Huánuco no es la excepción, considerando el sistema de inventario para una mejora las empresas optan por contratar los servicios profesionales que lleven un control de sistema de inventario según el requerimiento formal de la institución recaudadora que tiene el país. Es en este marco que radica la importancia del sistema de inventario para todo tipo de empresas para la mejora de utilidades y para que los inversionistas y/o emprendedores puedan disponer de sus recursos y apostar por inversiones en el corto, mediano y largo plazo.

- **Sistema de Inventarios en la Empresa Vinsa S.R.L**

La empresa Huanuqueña VINSA S.R.L. fue fundada por el Sr. Alberto Roger Mory Gonsales Vía, se constituyó con la finalidad de comercializar productos lácteos como Gloria y Bonle. Ello se comercializa en toda la ciudad de Huánuco y los distritos. En los más

de 15 años que tiene en el mercado la empresa se ha consolidado como proveedor en la marca, adquiriendo bienes propios, que les permitieron incrementar su patrimonio producto de su actividad económica.

Un sistema adecuado debería considerar en la empresa los suministros de aprovisionamiento y salida de productos, en este contexto al no haberla los trabajos lindan con la informalidad. Se suma a ello, la poca especialización en el almacenamiento de los productos expendiéndose como si fueran productos similares, no pudiendo diferenciar sus bondades. La empresa no cuenta con un costo definido por cada producto, que le dé información oportuna para atender la demanda en sus diferentes distribuidores minoristas.

El problema registrado en la empresa Vinsa S.R.L. es que no existe un sistema de control de inventario en el Área de Almacén (evidencia de ello es el faltante de productos, o deterioro que hay en algunas ocasiones), el encargado tiene problemas al momento de atender al cliente, esto en razón de que no cuenta con un control adecuado, los mismos que se resume en un registro precario en un cuaderno. No contar con información de stock disponible permite que al final los productos faltantes, sobrantes, productos expirados generando factores que contribuyen a pérdidas y problemas de rentabilidad en la empresa. Esta es una limitación que no le permite a la empresa tener un mayor grado de rentabilidad.

Esta información tiene la finalidad de darle propuestas a la empresa para que pueda tomar decisiones en torno a futuras inversiones. Sin embargo, para la gerencia no está clara su rentabilidad, el sistema de inventario actualmente en la empresa está supeditado a decisiones empíricas del gerente.

Por tal motivo con el desarrollo del presente trabajo de investigación, permitirá el diseño de un sistema de inventario y la rentabilidad en la empresa VINSA S.R.L, esto se va traducir en elementos escritos en suministros, y almacenamiento adecuada para garantizar el costo y venta.

1.2. Formulación del Problema

1.2.1. Problema General

¿De qué manera el sistema de inventario influye en la rentabilidad de la empresa VINSA S.R.L. Huánuco 2017?

1.2.2. Problema Especifico

- ¿De qué manera los suministros de mercaderías influye en la rentabilidad de la empresa VINSA S.R.L. Huánuco 2017?
- ¿De qué manera el almacenamiento de los productos influye en la rentabilidad de la empresa VINSA S.R.L. Huánuco 2017?
- ¿De qué manera los costos de los productos influye en la rentabilidad de la empresa VINSA S.R.L. Huánuco 2017?

1.3. Objetivo General

Determinar de qué manera el sistema de inventario influye en la rentabilidad de la empresa VINSA S.R.L. Huánuco 2017

1.4. Objetivo Específicos

- Determinar de qué manera los suministros de mercaderías influye en la rentabilidad de la empresa VINSA S.R.L. Huánuco 2017
- Determinar de qué manera el almacenamiento de los productos influye en la rentabilidad de la empresa VINSA S.R.L. Huánuco 2017
- Determinar de qué manera los costos de los productos influye en la rentabilidad de la empresa VINSA S.R.L. Huánuco 2017

1.5. Justificación de la Investigación

- Práctica

La investigación concluirá con un sistema de solución al problema actual, ello como aporte de conocimiento que generará la investigación a la empresa.

- Teórica

Los resultados que se desprendan de la presente investigación permitirán una contrastación de la teoría, validando sus postulados, y/o

incluyendo aspectos que puedan potenciar su análisis en el campo que se detalla.

- **Metodológica**

La tesis usa los métodos de la investigación científica en todos sus aspectos, los diseños son formulados tomando en cuenta la literatura propuesta por diversos autores en investigación.

- **Relevancia**

La tesis es relevante porque permitirá diseñar un sistema ad hoc a la empresa que le puede permitir mejorar la rentabilidad de sus recursos por ende el incremento de sus utilidades con un mejor control de inventarios.

1.6. Limitaciones de la Investigación

- Tiempo, en el sentido que se tendrá que aplicar los instrumentos cuando los trabajadores y el gerente lo precise. Esto puede alterar en algo el programa propuesto.
- Antecedentes de estudios similares en la empresa no permiten la orientación certera en el estudio propuesto.

1.7. Viabilidad de la Investigación

La investigación es viable porque se cuenta con la información disponible, así como los recursos humanos, materiales y financieros para invertir en este estudio determinar sus conclusiones y sustentarlas.

CAPITULO II

MARCO TEORICO

2.1. Antecedentes de la Investigación

2.1.1. Internacional

Según (Loja Guarango, 2015), en su trabajo de investigación denominado ***“Propuesta de un Sistema de Gestión de Inventario para La Empresa FEMARPE CIA LTDA”*** presentada a la Universidad Salesiana en Ecuador concluye que:

- No existe un control permanente a nivel de inventarios en lo referente a las entradas y salidas de mercadería.
- La capacitación al personal también es una actividad que en esta empresa se la tiene completamente descuidada.
- La clasificación del inventario por el método ABC dio como resultado que la empresa tiene un porcentaje 79% de productos A, un porcentaje 11% de productos B, y un porcentaje de 10% en productos C.
- Los repuestos y materiales están despilfarrados por los alrededores de la bodega y las cajas que contienen a estos se encuentran en mal estado, no existe una adecuada señalización que informe de la localización de cada producto y el área está desorganizada. Mediante una adecuada organización de materiales se logrará: facilitar el rápido acceso a elementos que se requieren para el despacho de la maquinaria, mejorar la información en la bodega para evitar errores y acciones de riesgo potencial, el aseo y limpieza se lo realizará con mayor facilidad y seguridad, la presentación y estética de la mejora reflejará el orden y el compromiso, el ambiente de trabajo es más agradable
- Con la propuesta de administración de inventarios se podrá tener un control más amplio de las mercaderías. Los formatos propuestos tienen un diseño de fácil lectura y entendimiento.

2.1.2. Nacional

Según (Aurelina, 2016), en su trabajo de investigación denominado “**Propuesta de un Sistema de Control para Mejorar los Inventarios del Almacén de la Unidad de Gestión Educativa local Bagua**” presentada a la Universidad César Vallejo concluye que:

El proceso de administración de inventario que existe en el área de almacén de la UNIDAD DE GESTION EDUCATIVA LOCAL BAGUA, es deficiente porque el área del almacén de bienes educativos no está organizado e implementado con equipos y no es el adecuado para la custodia de los bienes y no se maneja los procedimientos de almacenamiento de los materiales para evitar el deterioro. El personal del almacén no está capacitado para desempeñar fielmente las funciones del almacén trayendo como consecuencia que no se efectúa la distribución de bienes educativos conforme al programa establecido recibiendo quejas por despachar bienes que no corresponden con las características de los pedidos y no tener en existencias los bienes educativos requeridos por la institución educativa. El proceso de control de inventario que existe en el área de almacén de la UNIDAD DE GESTION EDUCATIVA LOCAL BAGUA, no es el adecuado porque no existe políticas de control de bienes, al encontrarse que no todos los bienes son registrados en los kardex, los bienes sobrantes no son registrados en los kardex, originando que estos kardex no se encuentran actualizados y es por ello que no envíe el reporte de ingresos y salidas de bienes; además que no existe una codificación de los bienes de acorde al procedimiento de codificaciones del mobiliario del sector público en la institución si cree que es esencial la implementación de un sistema de control de inventarios del almacén en la UNIDAD DE GESTION EDUCATIVA LOCAL BAGUA.

Según (Ríos Sánchez, 2014), en su trabajo de investigación denominado **Gestión de Procesos y Rentabilidad en las**

Empresas de Courier en Lima Metropolitana presentada a la Universidad de San Martín de Porras concluye que:

- La mayoría de empresas de Courier en Lima Metropolitana no desarrollan una buena gestión de calidad, no logran reducir los tiempos de entregas de las encomiendas a los distintos puntos del país, ocasionando que la cadena de valor se vea interrumpida disminuyendo la productividad.
- La mayoría de empresas de Courier en Lima Metropolitana, no han mejorado su productividad, debido a que no realizan un buen diagnóstico ni identifican las posibles causas que la afectan, ocasionando deficiencias en la toma de decisiones.
- Las empresas de Courier en Lima Metropolitana no apoyan a la gestión de compras ocasionando ineficiencias y demora en el proceso de despacho, afectando la rentabilidad financiera.
- La mayoría de las empresas de Courier en Lima Metropolitana no logran una mayor competitividad, debido a que no invierten en tecnología, lo que conlleva a incrementar el riesgo financiero en sus operaciones.

2.1.3. Local

Según (Idania, 2017), en su trabajo de investigación denominado ***El Sistema de Control de Inventarios y la Rentabilidad de la Empresa "Industrias Alipross S.A.C. 2016"*** presentada a la Universidad de Huánuco concluye que:

De los resultados de la investigación se concluye que el sistema de control de inventarios influye significativamente en la rentabilidad de la empresa "Industrias Alipross S.A.C." 2016; el cual se determina y establece en los resultados que se muestran en los gráficos N°15 y N°16. De los resultados de la investigación se concluye que el control de ingreso y salida de la mercadería influye significativamente en la rentabilidad de la empresa "Industrias Alipross S.A.C." 2016; el cual se determina y establece en los resultados que se muestran en los gráficos N°2, N°3 y N°4. De los resultados de la investigación se concluye que la Valuación de la mercadería influye significativamente en la

rentabilidad de la empresa “Industrias Alipross S.A.C.” 2016; el cual se determina y establece en los resultados que se muestran en los gráficos N°5 y N°6. De los resultados de la investigación se concluye que el transporte y traslado de la mercadería influye significativamente en la rentabilidad de la empresa “Industrias Alipross S.A.C.” 2016; el cual se determina y establece en los resultados que se muestran en los gráficos N°7 y N°8.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Sistema de Inventario – Variable Independiente

Según (Humberto, 2011) señala que: Un sistema de inventario es un conjunto de políticas y controles que supervisan los niveles de inventario y establece cuales son los niveles que debe mantenerse, cuando hay que ordenar un pedido y de qué tamaño deben hacerse. Una forma práctica de establecer un sistema de inventario es llevar la cuenta de cada artículo que sale del almacén y colocar una orden por más existencias cuando los inventarios lleguen a un nivel predeterminado. Cuando la demanda es variable (como para nuestro caso de estudio) no se sabe por adelantado cuando se terminará el inventario o que tan rápido se hará. Es difícil establecer una doctrina de operaciones económica cuando varía la demanda, y aún más difícil cuando también varía el tiempo de reorden. Cuando la demanda o el tiempo de reorden varían el intervalo entre orden, pero la cantidad ordenada siempre permanecen constante.

Según (José, 2014) señala que: Es muy importante que las empresas tengan su inventario atentamente controlado, vigilado y ordenado, dado a que de éste depende el proveer y distribuir adecuadamente lo que se tiene, colocándolo a disposición en el momento indicado. Sin duda alguna, para cualquier tipo de empresa se hacen necesarios los inventarios dado a que la base de todas las organizaciones consiste en la compra y venta de bienes y servicios, haciéndose necesaria la existencia de los inventarios, los cuales le van a permitir tener control de la mercancía y a su vez generar reportes de la situación económica de la empresa.

Debemos tener precaución a la hora de poseer inventarios altamente exagerados, puesto que podemos descuidar la existencia de algún artículo, lo cual puede provocar el paro de la producción de nuestra empresa, en tal caso si esta es prestadora de servicios y/o fabricante, o por el otro lado, al no tener en

inventario lo que se necesita, podemos ocasionar el paro de la producción de la empresa a la cual le proveemos dicho artículo.

Algunas ventajas de usar los inventarios adecuadamente son:

- Facilidad a la hora de informar a nuestra producción o cliente lo que se tiene, de esta forma permite más rápidamente despachar las órdenes urgente, de esta forma garantizamos a nuestros clientes un buen servicio y credibilidad a la hora de las negociaciones.
- Facilidad al cumplir con los plazos de entrega del servicio que se presta, insumos o artículos a suministrar.
- Tener claridad de la mercadería disponible.

Tipos de Sistemas de Inventarios

- a. **En el sistema de inventarios Global:** deberá llevarse la cuenta “mercancías generales”, en la que se realizará el registro contable del inventario inicial, las compras, devoluciones o rebajas sobre compras, las ventas y el inventario final, dando como resultado en forma global la utilidad o pérdida por las ventas de las mercancías correspondientes. Además, para este tipo de control de inventarios se deberá realizar un inventario físico del mismo para determinar cuánto queda en el almacén, así como la utilidad o pérdida por las ventas realizadas.
- b. **En el sistema analítico o pormemorizado:** es posible conocer a detalle el valor de cada uno de los elementos que participan en la operación, salvo lo que corresponde a la existencia de las mercancías y el costo de ventas, el cual se podrá determinar mediante la práctica de un inventario físico. Las cuentas que se afectan básicamente son: Inventarios, compras, gastos sobre compras, descuentos y/o devoluciones sobre compras, ventas, descuentos y/o devoluciones sobre ventas.

Durante el ejercicio se registrarán las operaciones en las cuentas correspondientes; sin embargo, al final del ejercicio, las cuentas correspondientes de gastos sobre compras,

descuentos y/o devoluciones sobre compras, se traspasa a la cuenta de compras para determinar junto con el inventario inicial y el inventario final, el costo de ventas.

- c. **En el sistema de inventarios perpetuos:** se conoce el valor de la mercancía en existencia a una fecha determinada, sin necesidad de realizar un inventario físico, considerando que los registros contables de la entrada y salida de la mercancía en el almacén se efectuaron correctamente y en la fecha correspondiente; para ello se llevan las tarjetas de almacén (kardex) o en la actualidad, mediante un sistema automatizado que determina el saldo que tiene el inventario y las existencias correspondientes.

2.2.1.1. Suministro

Según (Horgren George Charles, 2007) señala que: cuando se habla de suministro se hace referencia al acto y consecuencia de suministrar (es decir, proveer a alguien de algo que requiere). El término menciona tanto a la provisión de víveres o utensilios como a los objetos y efectos que se han suministrado.

A nivel económico, la noción se aprovecha como sinónimo de abastecimiento. Se trata de la actividad que se lleva a cabo para satisfacer las necesidades de consumo de una estructura económica (una familia, una empresa, etc.). Así, por ejemplo, podemos hablar que existen empresas e industrias que se encargan de suministrar a los distintos habitantes de una ciudad una serie de servicios y productos tan necesarios como el agua, la electricidad o el gas. Este sería el caso de Endesa que es una entidad que se encarga del suministro de lo que es electricidad.

2.2.1.2. Almacenamiento

Según (Horgren George Charles, 2007) señala que: Acción de guardar, cuidar, mantener, y entregar cuando se le solicite elementos necesarios para la gestión administrativa y de operación de las empresas, gestión que debe hacerse en un lugar llamado almacén.

Actividad logística necesaria para apoyo de los procesos productivos, para los procesos de distribución en otras palabras, para nivelar los tiempos de la demanda y la oferta, pues la demanda es casi siempre aleatoria, igualmente para procesos de especulación, aprovechando precios bajos, importaciones, compras al por mayor con sus rebajas de precios.

a. Principios del almacenamiento:

- El almacén debe tener su Misión, Visión expresadas en concordancia con las misiones y visiones de la empresa, debe entrar a las planificaciones generales de la empresa.
- Los costos de almacenaje se deben calcular de tal manera que estos sean mínimos, pero que los niveles de servicios sean los esperados.
- El Espacio, utilizar al máximo el volumen de almacenamiento disponible, altura, largo, ancho.
- El Tráfico interior, se debe planear de tal manera para tener el mínimo de distancia en los recorridos.
- Los Movimientos, optimizando esto para la más mínima manipulación y utilización de equipos adecuados.
- Los Riesgos, considerar todas las normas de seguridad e higiene industrial.
- Flexibilidad, diseños de almacenes de tal manera que sean adaptables a los cambios de la época, de los productos.

b. Funciones de almacenamiento:

- Recepción e identificación de productos.
- Registro de entradas y salida de productos.
- Almacenamiento = colocación y custodia.
- Mantenimiento de productos.
- Coordinar la oferta y demanda de productos.
- Reducir costos.

- Complemento de un proceso.
 - Despacho de productos.
- c. **Tipos de almacenamiento:**
- **Según su disposición:**
 - ✓ **Posición fija:** Consiste en tener un lugar fijo para productos identificados, lo que tiene como ventaja, la fácil localización de un producto en particular cuando se requiere, y la desventaja es la gran cantidad de Espacio que se requiere, y en algunos momentos existirá espacios libres sin utilizar, aumenta los costos en este sentido.
 - ✓ **Almacenamiento aleatorio,** al azar, el artículo se almacena en el primer lugar disponible que se encuentre, ventaja es el ahorro de espacio, la desventaja es la dificultad de localizar un producto en particular cuando se necesite.
 - **Según el sitio:**
 - ✓ **Almacenaje al piso,** también llamado arrume negro, los productos se colocan sobre el piso, se utiliza cuando se dificulta el almacenamiento en estanterías y el producto lo permite por sus características.
 - ✓ **Almacenamiento en estanterías:** Situar los productos en estantes diseñados para tal fin, en peso, fácil localización. Tiene ventajas como la posibilidad de almacenamiento fijo, mejor control de inventarios, mayor posibilidad de un manejo adecuado, la desventaja es el costo elevado.
 - **Según su movilidad:**
 - ✓ **Almacenamiento estático:** en donde la mercancía y los elementos de la estantería están quietos, el operario debe ir a buscar el producto.
 - ✓ **Almacenamiento móvil:** en donde la estantería tiene la posibilidad de movimiento, para que el producto vaya al operario.

- ✓ **Almacenamiento en bloques:** es ir apilando en forma de bloques, pero separados por pasillos para tener un fácil acceso al producto, generalmente la mercancía esta paletizadas.

2.2.1.3. Costos

Según (Horgren George Charles, 2007) señala que: El término "costos" en si no tiene un significado determinado, pero implica sacrificio en algo. Puede definirse cómo la medida, en términos monetarios, de los recursos sacrificados para conseguir un objetivo dado, si se le asocia con alguna otra palabra, como por ejemplo costo de producción, costo social, costo de capital, costo de oportunidad, etc. entonces estaremos vinculando el término "costo" a una acción indicada para definirlo posteriormente en función a esta acción.

a. Objetivos de los Costos

- Proporcionar informes relativos a costos para medir la utilidad (estado de resultado) y evaluar los inventarios (balance general).
- Ofrecer información para el control administrativo de las operaciones y actividades de la empresa (informes de control).
- Proporcionar información a la administración para fundamentar la planeación y la toma de decisiones (análisis y estudios especiales).

b. Importancia de los Costos

Son utilizados como instrumento para medir el grado de eficiencia o productividad de la gestión empresarial, permiten establecer diagnósticos, a fin de identificar posibles desviaciones o anomalías e implementar las medidas correctivas necesarias; suministran información para escoger entre dos o más alternativas:

- Preparar la información necesaria para ayudar mejorar los costos.

- Ayudan en la elaboración y ejecución de presupuestos.
- Calcular costos y utilidades para un periodo contable.
- Calcular los costos para efectos de control y valuación de inventarios.

c. **Funciones de los Costos**

- **Clasificación:** los costos se clasifican de acuerdo a patrones de comportamiento, actividades y procesos con los cuales se relacionan productos a los que corresponde.
- **Acumulación:** los costos se pueden acumular en cuentas, trabajos, procesos, productos u otros segmentos del negocio.
- **Control:** para planear y analizar constantemente los resultados de las operaciones con el fin de decidir y eliminar las situaciones que están fuera de control.
- **Asignación:** los costos se asignan dependiendo del sistema de costeo que se utilice.

d. **Clasificación de los Costos**

- **Según su función:** Costos de Producción, Costos de Distribución y Venta Costos de Administración.
- **Según su actividad:** Costos Directos, Costos Indirectos.
- **Según el tiempo de cálculo:** Costos Históricos, Costos Predeterminados.
- **Según su cargo a los ingresos:** Costos de Período, Costos del Producto.
- **Según su autoridad de incurrencia:** Costos Controlables, Costos No Controlables.
- **Según su comportamiento:** Costos Variables Costos Fijos: Discrecionales: sueldos, alquileres Comprometidos: depreciación Costos Semi-fijos y Semi-variables.
- **Según la toma de decisiones:** Costos Relevantes, Costos Irrelevantes.

- **Según el tipo de costos:** Costos Desembolsables, Costos de Oportunidad.
- **Según las variaciones en la actividad:** Costos Diferenciables, Costos Sumergidos, Costos Evitables, Costos Inevitables.

2.2.2. Rentabilidad – Variable Dependiente

Según (José D. J., 2010) señala que: la rentabilidad es la condición de rentable y la capacidad de generar renta (beneficio, ganancia, provecho, utilidad). La rentabilidad, por lo tanto, está asociada a la obtención de ganancias a partir de una cierta inversión. Lo habitual es que la rentabilidad haga referencia a las ganancias económicas que se obtienen mediante la utilización de determinados recursos. Por lo general se expresa en términos porcentuales.

Tomemos el caso de una panadería que, para producir cada kilogramo de pan que vende a 20 pesos, necesita invertir 15 pesos. Dicha cifra incluye las materias primas, el gasto en electricidad y gas, los impuestos, etc. De este modo, la panadería obtiene una rentabilidad de 5 pesos por cada kilogramo de pan que vende.

2.2.2.1. Rentabilidad Económica

En definitiva, al rendimiento que se obtiene por las inversiones. En otras palabras: la rentabilidad refleja la ganancia que genera cada peso (dólar, euro, yen, etc.) invertido. Supongamos que el ratio de una compañía X es 25%: quiere decir que la firma obtiene una ganancia de 25 pesos por cada 100 pesos que invierte.

La rentabilidad también puede asociarse a los intereses que genera una inversión financiera. Una entidad bancaria puede ofrecer una rentabilidad del 10% a los clientes que depositan el dinero en un plazo fijo. De esta

manera, la persona que deposita 1.000 dólares en un plazo fijo a treinta días, recibirá 1.100 dólares al momento del vencimiento. Por lo tanto, ganará 100 dólares debido a que la rentabilidad asegurada de la inversión que realizó (1.000 dólares en un plazo fijo) era del 10%.

Determinación del beneficio y/o Utilidad

La utilidad es el retorno positivo de la inversión originada por la empresa. En otras palabras, es la diferencia entre el precio de venta y todos los costos fijos y variables involucrados en la **comercialización** y en el mantenimiento de la empresa.

Margen de utilidad bruta: es el precio del producto una vez deducidos los costos directos e indirectos de fabricación. En el caso de los **servicios**, es lo que resta de la cantidad abonada por la tarea después de deducir de todos los costos necesarios para su realización.

Margen de utilidad neta: es la utilidad obtenida por la empresa después de pagar todos los gastos e **impuestos**. Además de los costos de producción que inciden directamente sobre el valor del producto, también deberás pagar las cuentas como el alquiler, el agua y la electricidad, los préstamos bancarios y los ingresos fiscales.

$$U = \text{ingresos} - \text{costos totales}$$

2.2.2.2. Rentabilidad Financiera

Por su parte, es un fenómeno que se da cuando el desarrollo de una actividad ofrece beneficios en una magnitud mayor a las pérdidas, a toda la sociedad, sin importar si resulta rentable desde un punto de vista económico para el promotor. Este concepto es opuesto al de rentabilidad económica, definido en un párrafo

anterior, ya que en ese caso sólo importa si la actividad es beneficiosa para su promotor.

Los Ratios:

Según (Berman Karen, Joe Knight John Case, 2012) señala que: Cuando antes de una pelea, el presentador anuncia a un boxeador indicando la cantidad total de combates, victorias y knock-outs que ha tenido en su carrera, hace un análisis breve de la productividad del deportista. Un ratio financiero funciona de manera similar: toma una gran cantidad de información proveniente de distintas áreas de una empresa y la relaciona en un cociente numérico simple, ideal para describir de forma sintética la productividad con la cual la firma genera ingresos partiendo de ciertos activos y costos. Los ratios tienen dos aplicaciones básicas muy útiles. En primera instancia, pueden usarse para analizar el rendimiento actual de la empresa y compararlo con datos históricos. Esto no solo ayuda a validar el plan de negocios original, sino que permite también detectar fallas y corregirlas a tiempo. Adicionalmente, las ratios pueden usarse para hacer comparaciones rápidas entre empresas. En el contexto de la pequeña o mediana empresa, es complicado acceder a información contable fehaciente de los competidores, pero el uso comparativo de las ratios es perfectamente posible y útil en el caso de sucursales o distintas unidades de negocios.

- **Ratio de rentabilidad de la empresa:**

Mide la rentabilidad del negocio empresarial en sí mismo. Pues mide la relación entre el beneficio de explotación y el activo neto.

Este ratio es similar al ratio de rentabilidad económica y por tanto hemos de tener cuidado cuando comparemos la rentabilidad obtenida por dos empresas de tal modo que las empresas se sitúen en sectores comparables o asimilables. Por ejemplo, un restaurante y una óptica en cuanto a estructura empresarial tienen muchos más elementos en común que si los comparamos con un comercio o una empresa de servicios profesionales.

Rentabilidad de la empresa = Beneficio Bruto/Activo Total neto

Un valor más alto significa una situación más próspera para la empresa, pues la empresa contará con una mayor rentabilidad, es decir, mayores beneficios en relación a sus activos.

2.3. Definiciones Conceptuales

- **Almacenaje en bloque**

Es un sistema de almacenamiento por apilado directo de las cargas, sin soportes o elementos de constitución de cargas unitarias sin necesidad de ninguna estantería.

- **Artículo**

Es la parte más pequeña, indivisible, de un pedido. Todos los artículos existentes en un almacén forman el surtido. Un producto que aparece en tres embalajes distintos (por ejemplo, una bebida en botellas de tamaños distintos) está considerado como tres artículos.

- **Boxes de salida**

Son unas estancias en el almacén donde se almacena los pedidos preparados.

- **Centro de distribución (CD)**

Es la base de operaciones de almacenamiento y procesamiento del inventario destinada a optimizar la distribución bajo una filosofía de gestión integral de la cadena de abastecimiento.

- **Costes de almacenaje de inventario**

Es una medida financiera que calcula todos los costes asociados a sostener una unidad en almacenamiento, normalmente expresado como un porcentaje del valor del inventario. Incluye inventario en almacenamiento, almacenaje, obsolescencia, deterioro, seguro, impuestos, depreciación y coste de manejo.

- **Despliegue de inventario**

Se trata de una técnica para posicionar inventario estratégicamente para cumplir los niveles de servicio al cliente mientras se minimiza el inventario y los niveles de almacenamiento. El inventario en exceso se reemplaza con información derivada a través de la supervisión del suministro, demanda, e inventario en reposo así como en movimiento.

- **Formato del artículo**

Es la configuración de venta que adopta un artículo.

- **Inventario permanente**

Es la función que permite, mediante un debe y un haber, controlar la capacidad real dentro del almacén, efectuando un proceso de actualización en cada movimiento realizado.

- **Mapa de almacén**

Es el listado de huecos de picking y de stock que existe en el almacén. También se incluyen los huecos no utilizables.

- **Mercancía**

Son los bienes de cualquier clase susceptibles de ser transportados, incluidos los animales vivos, los contenedores u otros elementos de transporte o de embalaje análogos.

- **Nivel de stock**

Es la cantidad de existencias de un artículo almacenadas en un momento dado.

- **Punto de pedido**

Momento en el cual es necesario hacer un nuevo pedido para reaprovisionar el almacén dado el volumen de stock.

- **Período de reaprovisionamiento**

Plazo de tiempo que transcurre entre dos entregas de un mismo proveedor.

- **Rotación de almacén**

Es el número de veces que la totalidad de los géneros en el almacén han salido y han sido repuestos, dentro de un periodo de tiempo determinado. El parámetro más común es el económico, aunque también suele utilizarse el plazo temporal en días.

- **Stock medio**

Volumen medio de existencias que tenemos en el almacén durante un período de tiempo. Expresa la inversión en existencias que, por término medio, realiza la empresa.

- **Tiempo para preparación de pedidos**

Es el tiempo empleado y necesario para la confección de un encargo. Para poder determinar el rendimiento general de un sistema de manutención, respectivamente, de un sistema de almacenado, hay que calcular el valor del tiempo promedio empleado por posición.

- **Tiempo de recogida**

Comprende los movimientos para sacar un artículo de la carretilla y depositarlo en la estantería; o viceversa.

2.4. Sistema de Hipótesis

2.4.1. Hipótesis General

El sistema de inventario influye significativamente en la rentabilidad de la empresa VINSA S.R.L. Huánuco 2017

2.4.2. Hipótesis Específicos

- Los suministros de mercaderías influyen significativamente en la rentabilidad de la empresa VINSA S.R.L. Huánuco 2017
- El almacenamiento de los productos influye significativamente en la rentabilidad de la empresa VINSA S.R.L. Huánuco 2017
- Los costos de los productos influyen significativamente en la rentabilidad de la empresa VINSA S.R.L. Huánuco 2017

2.5. Sistema de Variables

2.5.1. Variable Independiente

El sistema de inventario

Dimensiones

- Suministros
- Almacenamiento
- Costos

2.5.2. Variable Dependiente

Rentabilidad

Dimensiones

- Rentabilidad económica
- Rentabilidad Financiera

2.6. Operacionalización de Variables

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADOR	ITEM'S
Sistema de inventario	Suministro	Proveedor	¿El proveedor cumple con la entrega de productos de forma oportuna? ¿Considera Ud. que los productos que suministra el proveedor incrementará la rentabilidad de la empresa?
		Provisión	¿Se cuenta con productos en stock para la comercialización? ¿En caso de que no habría productos disponibles como atiende las necesidades de comercialización?
	Almacenamiento	Almacenamiento estático	¿Se cuenta con espacio suficiente en el almacenamiento de los productos? ¿Considera Ud. que los productos ordenados en el almacén permitirá un mejor control del almacenamiento?
		Almacenamiento móvil	¿Es adecuado el traslado de los productos desde el almacén para la comercialización? ¿Cuenta con el personal para el traslado de los productos?
	Costos	Costos de distribución	¿Considera ud. que un mejor control de costos de distribución mejorará la rentabilidad de la empresa? ¿Cuál de los costos de distribución considera ud. que afecta directamente en la rentabilidad de la empresa?
		Costos de ventas	¿Los costos de ventas permiten obtener rentabilidad a la empresa? ¿Marque la alternativa que considera ud. el incremento del costo de ventas de la empresa?
Rentabilidad	Rentabilidad económica	Determinación del Beneficio y/o utilidad:	$\text{Ingreso} = \text{Precio} \times \text{Cantidad}$ Vendida $U = \text{Ingresos} - \text{Costos}$ Análisis de ingresos y utilidad de la empresa periodo 2017
	Rentabilidad Financiera	Rentabilidad de la empresa	Beneficio Bruto/Activo neto

CAPITULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3. Tipo de Investigación

La presente investigación es de tipo Aplicada, dado que busca ampliar y profundizar la realidad de las variables tanto independiente como dependiente en el sujeto de investigación (Hernandez Sampieri, 2006). Ello a partir de la caracterización de los componentes que integran cada uno de ellos sustentados en la operacionalización de variables.

3.1.1. Enfoque

El presente estudio es de enfoque cuantitativo (Hernández Sampieri, 2007) ya que requiere que el investigador recolecte datos numéricos de los objetivos, fenómenos, participantes que estudia y analiza mediante procedimientos estadísticos, de este conjunto de pasos llamado investigación cuantitativa, se derivan otras características del enfoque cuantitativo que se precisan a continuación: Las hipótesis que se generan antes de recolectar y analizar los datos y la recolección de datos se fundamenta en la medición. Debido a que los datos son producto de mediciones, se representan mediante números (cantidades) y se deben analizar a través de métodos estadísticos. Dicho de otra manera, las mediciones se transforman en valores numéricos (Datos cuantificables) que se analizan por medio de la estadística.

3.1.2. Alcance o Nivel

El nivel de la investigación es DESCRIPTIVO (Hernández Sampieri, 2007) dónde se describe intencionalmente la variable independiente (El Sistema de Inventario) para ver su influencia en la variable dependiente (Rentabilidad). Este tipo de estudio nos permite enumerar como El sistema de inventario y la Rentabilidad de la Empresa VINSA S.R.L. Huánuco 2017.

3.1.3. Diseño

No experimental – transeccional o transversal, de tipo correlacional – causal (Hernández Sampieri, 2007).

La investigación no experimental es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente variables, es decir es una investigación donde no hacemos variar intencionalmente las variables independientes, lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal cual, y como se dan en sus contextos naturales, para después analizarlos. De hecho, no hay condiciones o estímulos los cuales se expongan los sujetos del estudio. Los sujetos son observados en su ambiente natural, en su realidad. Los diseños no experimentales transeccional o transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir las variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. Es como tomar una fotografía de algo que sucede; por otro lado, los diseños no experimentales – transeccional de tipo correlacional – causal son diseños que describen relaciones entre dos o más variables en un momento determinado mediante el siguiente esquema (Hernández Sampieri, 2007):

X1-----Y2

3.2. Población y Muestra

3.2.1. Población

(Cáceres Hernández, 2007) La población es un conjunto de sujetos o individuos con determinadas características, de las que se obtiene la muestra o participantes en una investigación, a la que se quiere extrapolar los resultados de dicho estudio.

Para el presente trabajo de investigación la población está conformada por 20 trabajadores, detallados de la siguiente forma:

CUADRO N°01

Trabajadores de la Empresa VINSA S.R.L

N°	Detalle	Cantidad
1	Gerencia	3
2	Oficina de Contabilidad	5
3	Almacén	4
4	Distribución	8
	TOTAL	20

Fuente: Empresa VINSA S.R.L

Elaboración: Propia

3.2.2. Muestra

(Cáceres Hernández, 2007), considera que la muestra es parte o cantidad pequeña de una cosa que se considera representativa del total y que se toma o se separa de ella con ciertos métodos para someterla a estudio, análisis o experimentación.

Para el estudio en mención se considera la muestra no probabilística, siendo el total de trabajadores incluyendo al Gerente por lo tanto $N = 20$, dado el tamaño asequible de la población. La finalidad es determinar el nivel de satisfacción.

$N=n$

$n=20$

3.3. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

Técnicas	Instrumento	Finalidad
Encuesta	Cuestionario dirigido a trabajadores del área contable	Para determinar las características del sistema de inventario actual.
Entrevista	Guía de entrevista dirigido al gerente	Para determinar cómo es la rentabilidad en la empresa.

Elaboración: Propia

3.4. Técnicas para el Procesamiento y Análisis de la Información

Técnicas	Uso
Software Excel	Para el procesamiento de las encuestas aplicadas a trabajadores de la Empresa, asimismo para el diseño y presentación de gráfico de barras
Software Ms Office	Para el Procesamiento de la información secundaria y formulación del informe final de la tesis.
Software Ms Power Point	Para la presentación del informe final de la tesis durante la sustentación.

Elaboración: Propia

CAPITULO IV RESULTADOS

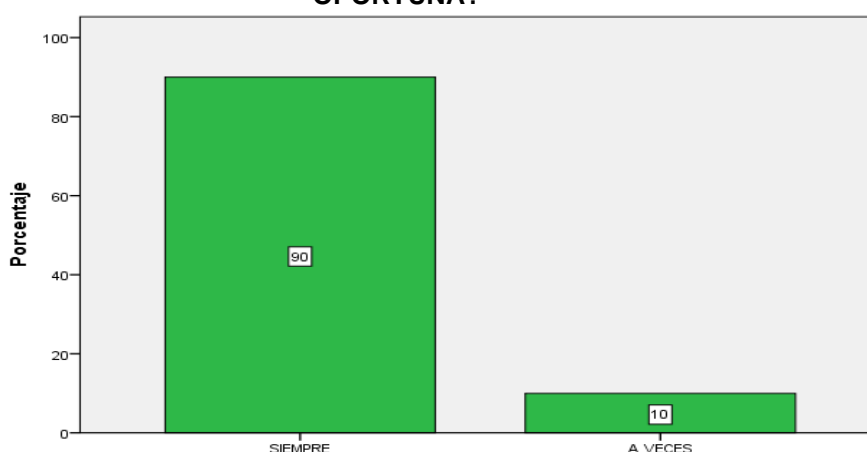
4.1. Resultados

CUADRO N°01
¿EL PROVEEDOR CUMPLE CON LA ENTREGA DE PRODUCTOS DE FORMA OPORTUNA?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SIEMPRE	18	90,0	90,0	90,0
Válidos A VECES	2	10,0	10,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Fuente: encuestas realizadas
Elaboración: propia

GRÁFICO N°01
¿EL PROVEEDOR CUMPLE CON LA ENTREGA DE PRODUCTOS DE FORMA OPORTUNA?



Fuente: Cuadro N° 01
Elaboración: propia

ANÁLISIS: Con respecto a la pregunta formulada si su proveedor cumple con la entrega de productos de forma oportuna Las respuestas que hemos obtenido son las siguientes. El 90% de los encuestado ha afirmado siempre cumple con la entrega, y el 10% que a veces cumple de forma oportuna.

INTERPRETACIÓN: Respecto a la información obtenida en la tabla anterior hemos podido verificar que los proveedores de VINSA S.R.L. tienen relación comercial con ellos hace más de 5 años, lo que les ha permitido establecer una estrecha relación de intercambio y confianza. Quienes han manifestado lo contrario lo han hecho entendiendo que hubo ocasión que los productos como la leche no llegaban en forma oportuna, a razón de que hubo problemas en las vías de transporte.

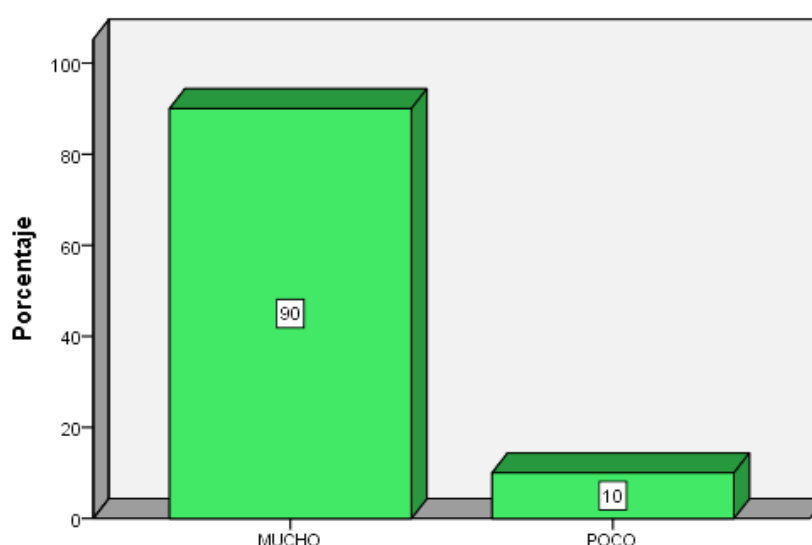
CUADRO N°02
¿CONSIDERA UD QUE LOS PRODUCTOS QUE SUMINISTRA EL PROVEEDOR INCREMENTARÁ LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
MUCHO	18	90,0	90,0	90,0
Válidos POCO	2	10,0	10,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Fuente: encuestas realizadas

Elaboración: propia

GRÁFICO N°02
¿CONSIDERA UD QUE LOS PRODUCTOS QUE SUMINISTRA EL PROVEEDOR INCREMENTARÁ LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA?



Fuente: Cuadro N°02

Elaboración: propia

ANÁLISIS: Con respecto a la pregunta formulada, si considera que los productos que suministra el proveedor incrementará la rentabilidad de la empresa VINSA S.R.L. el 90% manifestó que si, y el 10% poco.

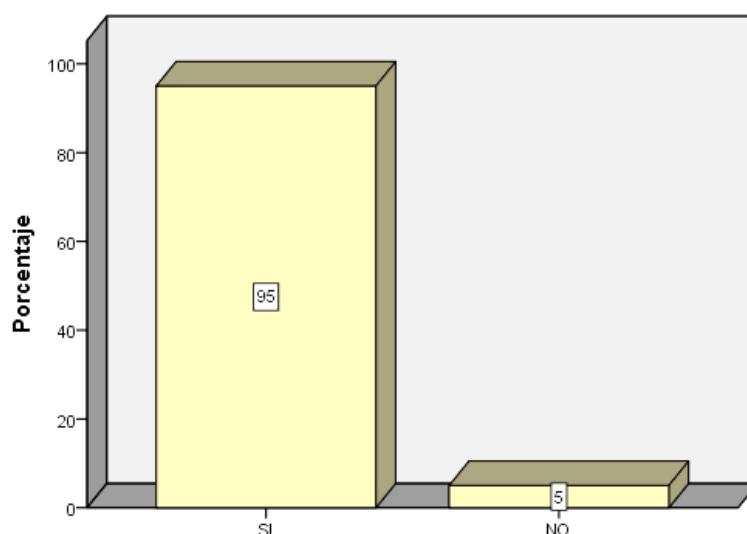
INTERPRETACIÓN: Se observa que los encuestados han expresado que productos con garantía y de calidad son atractivos para los clientes, esto permite fomentar su compra por lo tanto mejores ingresos para la empresa. Quienes han manifestado que no, son los trabajadores que sostiene que otros factores determinan la rentabilidad como por ejemplo costos de producción, tributos, etc.

CUADRO N°03
¿SE CUENTA CON PRODUCTOS EN STOCK PARA LA COMERCIALIZACIÓN?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos SI	19	95,0	95,0	95,0
NO	1	5,0	5,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Fuente: encuestas realizadas
 Elaboración: propia

GRÁFICO N°03
¿SE CUENTA CON PRODUCTOS EN STOCK PARA LA COMERCIALIZACIÓN?



Fuente: Cuadro N°03
 Elaboración: propia

ANÁLISIS: Con respecto a la pregunta formulada, si la empresa cuenta con productos en stock para la comercialización. La respuesta que hemos obtenido nos dice que el 95% considera que si hay stock, y 5% que no.

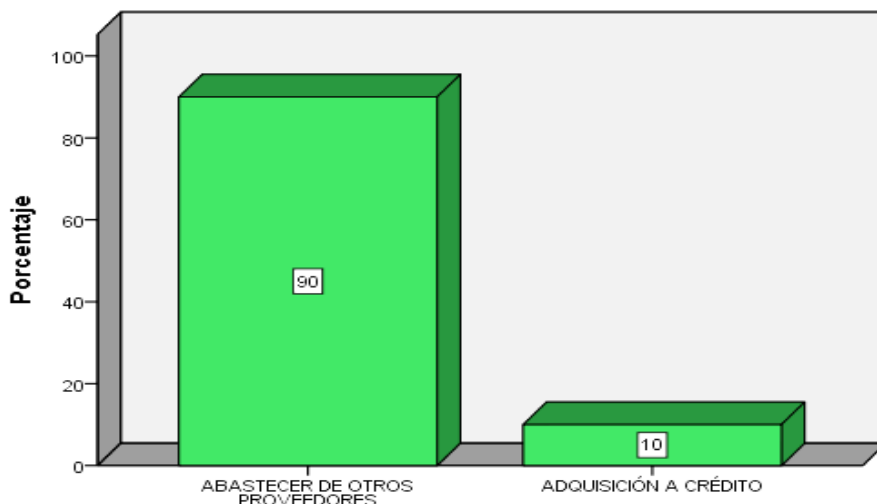
INTERPRETACIÓN: En la empresa VINSAL S.R.L. se ha evidenciado que sus almacenes cuentan con productos para poder atender los pedidos de los minoristas, confirmando lo que expresan los encuestados. Quienes consideran que no, es porque han percibido en momentos que se inició la distribución de productos. Sin embargo, la investigación demuestra evidencias que VINSAL S.R.L. cuenta con el stock suficiente a nivel de todas las marcas que comercializa en el mercado local de Huánuco, Pucallpa.

CUADRO N°04
¿EN CASO DE QUE NO HABRÍA PRODUCTOS DISPONIBLES COMO ATIENDE LAS
NECESIDADES DE COMERCIALIZACIÓN?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	ABASTECER DE OTROS PROVEEDORES	18	90,0	90,0	90,0
	ADQUISICIÓN A CRÉDITO	2	10,0	10,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: encuestas realizadas
 Elaboración: propia

GRÁFICO N°04
¿EN CASO DE QUE NO HABRÍA PRODUCTOS DISPONIBLES COMO ATIENDE LAS
NECESIDADES DE COMERCIALIZACIÓN?



Fuente: Cuadro N°04
 Elaboración: propia

ANÁLISIS: Con respecto a la pregunta formulada, si en caso la empresa no cuenta con los productos disponibles para la comercialización. La respuesta que hemos obtenido nos dice que el 90% abastece de otros proveedores y el 10% adquiere a crédito.

INTERPRETACIÓN: Según la información obtenida por los encuestados en caso de que no habría productos para la comercialización lo compran de los proveedores mayoristas de la ciudad de Huánuco, para así seguir distribuyendo los productos en su debido momento, en caso de la marca Bonle, adquieren a crédito de la empresa Gloria, ya que es el único proveedor quien vende esa marca.

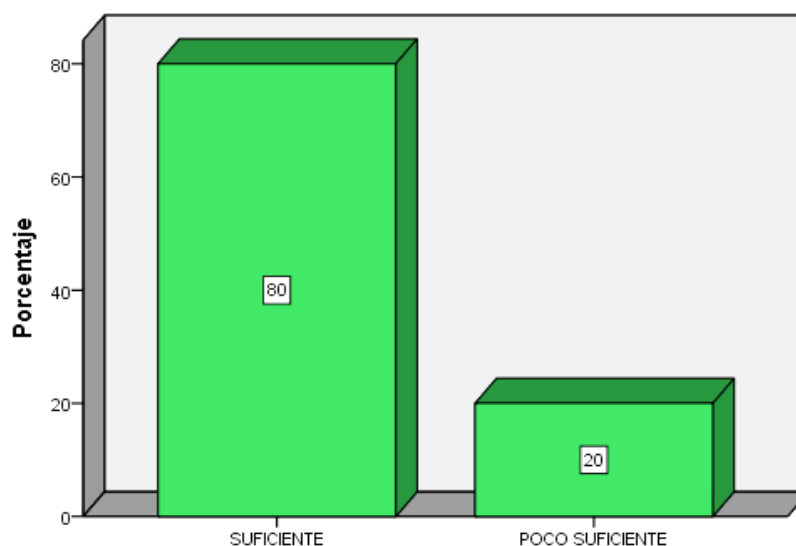
CUADRO N°05
¿SE CUENTA CON ESPACIO SUFICIENTE EN EL ALMACENAMIENTO DE LOS PRODUCTOS?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SUFICIENTE	16	80,0	80,0	80,0
	POCO SUFICIENTE	4	20,0	20,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: encuestas realizadas

Elaboración: propia

GRÁFICO N°05
¿SE CUENTA CON ESPACIO SUFICIENTE EN EL ALMACENAMIENTO DE LOS PRODUCTOS?



Fuente: Cuadro N°05

Elaboración: propia

ANÁLISIS: Con respecto a la pregunta formulada, si se cuenta con espacio suficiente en el almacenamiento de los productos. La respuesta que hemos obtenido nos dice que el 80% es suficiente y el 20% es poco suficiente.

INTERPRETACIÓN: En la empresa VINSA S.R.L., según la investigación cuenta con locales grandes ubicados en el Jr. Independencia 109 y Fonavi I, están en constante orden por las marcas Bonle y Gloria de cada producto, facilitando al encargado de almacén una distribución en menos tiempo posible.

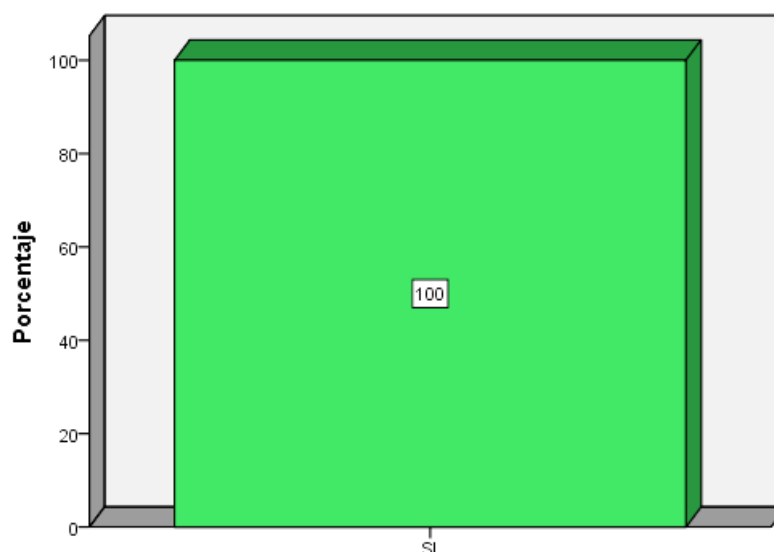
CUADRO N°06
¿CONSIDERA UD QUE LOS PRODUCTOS ORDENADOS EN EL ALMACÉN PERMITIRÁ UN MEJOR CONTROL DEL ALMACENAMIENTO?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos SI	20	100,0	100,0	100,0

Fuente: encuestas realizadas

Elaboración: propia

GRÁFICO N°06
¿CONSIDERA UD QUE LOS PRODUCTOS ORDENADOS EN EL ALMACÉN PERMITIRÁ UN MEJOR CONTROL DEL ALMACENAMIENTO?



Fuente: Cuadro N°06

Elaboración: propia

ANÁLISIS: Con respecto a la pregunta formulada, si los productos ordenados en el almacén permitirán un mejor control del almacenamiento. La respuesta que hemos obtenido nos dice que el 100% si considera un mejor control de almacenamiento.

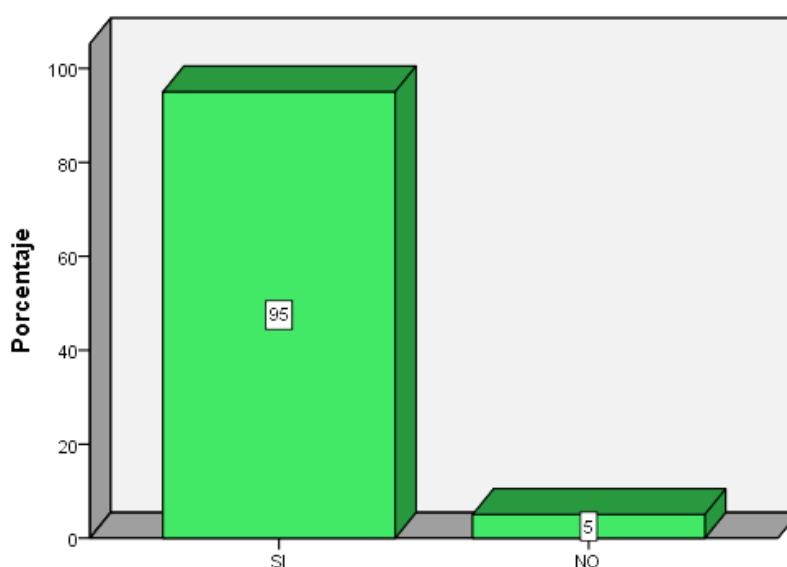
INTERPRETACIÓN: Se observa que todos los encuestados consideran que los productos ordenados en el almacén permitirán un mejor control de almacenamiento para poder atender los pedidos de los clientes en menos tiempo posible, sin ningún problema en la distribución de los productos.

CUADRO N°07
¿ES ADECUADO EL TRASLADO DE LOS PRODUCTOS DESDE EL ALMACÉN PARA LA COMERCIALIZACIÓN?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	19	95,0	95,0	95,0
	NO	1	5,0	5,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: encuestas realizadas
 Elaboración: propia

GRÁFICO N°07
¿ES ADECUADO EL TRASLADO DE LOS PRODUCTOS DESDE EL ALMACÉN PARA LA COMERCIALIZACIÓN?



Fuente: Cuadro N°07
 Elaboración: propia

ANÁLISIS: Con respecto a la pregunta formulada, si es adecuado el traslado de los productos desde el almacén para la comercialización. La respuesta que hemos obtenido nos dice que el 95% si es adecuado y el 5% que no.

INTERPRETACIÓN: En la empresa VINSA S.R.L., la mayoría de los encuestados han fomentado que si es adecuado el traslado de los productos, ya que los clientes sienten confianza con la empresa al ser trasladados sus productos sin ningún inconveniente, generando más clientes e ingresos para la empresa.

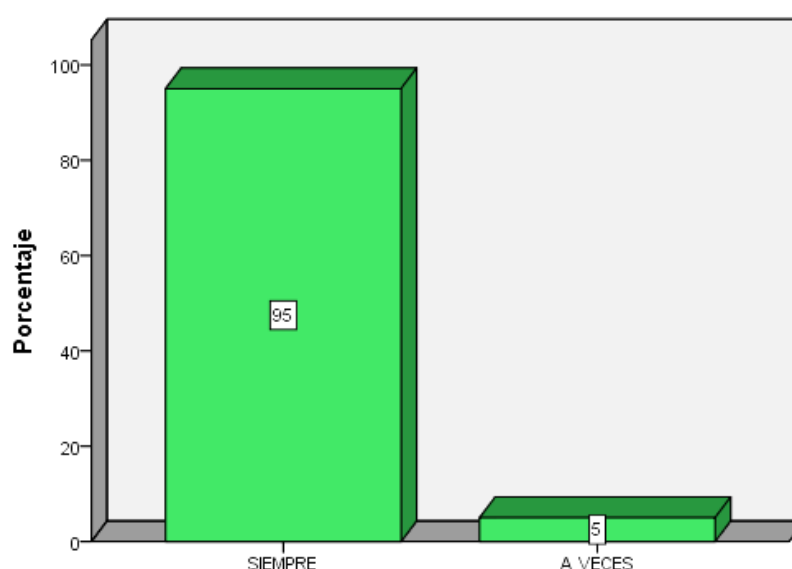
CUADRO N°08
¿CUENTA CON EL PERSONAL PARA EL TRASLADO DE LOS PRODUCTOS?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SIEMPRE	19	95,0	95,0	95,0
	A VECES	1	5,0	5,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: encuestas realizadas

Elaboración: propia

GRÁFICO N°08
¿CUENTA CON EL PERSONAL PARA EL TRASLADO DE LOS PRODUCTOS?



Fuente: Cuadro N°08

Elaboración: propia

ANÁLISIS: Con respecto a la pregunta formulada, si cuenta con el personal para el traslado de los productos. La respuesta que hemos obtenido nos dice que el 95% siempre cuenta y el 5% no.

INTERPRETACIÓN: En la empresa VINSA S.R.L. según la investigación de los encuestados cuenta con el personal suficiente para el traslado de los productos, ya que el personal y el gerente no tienen ningún problema con el pago, que son contratados por cada pedido de los clientes y trasladados hacia el domicilio fiscal de cada cliente.

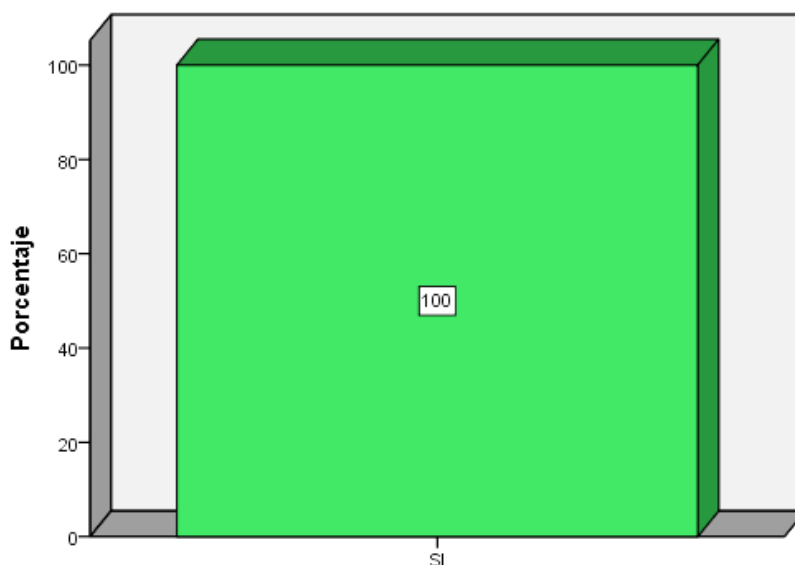
CUADRO N°09
¿CONSIDERA UD QUE UN MEJOR CONTROL DE COSTOS DE DISTRIBUCIÓN MEJORARÁ LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos SI	20	100,0	100,0	100,0

Fuente: encuestas realizadas

Elaboración: propia

GRÁFICO N°09
¿CONSIDERA UD QUE UN MEJOR CONTROL DE COSTOS DE DISTRIBUCIÓN MEJORARÁ LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA?



Fuente: Cuadro N°09

Elaboración: propia

ANÁLISIS: Con respecto a la pregunta formulada, si un mejor control de costos de distribución mejorará la rentabilidad de la empresa. La respuesta que hemos obtenido nos dice que el 100% si considera.

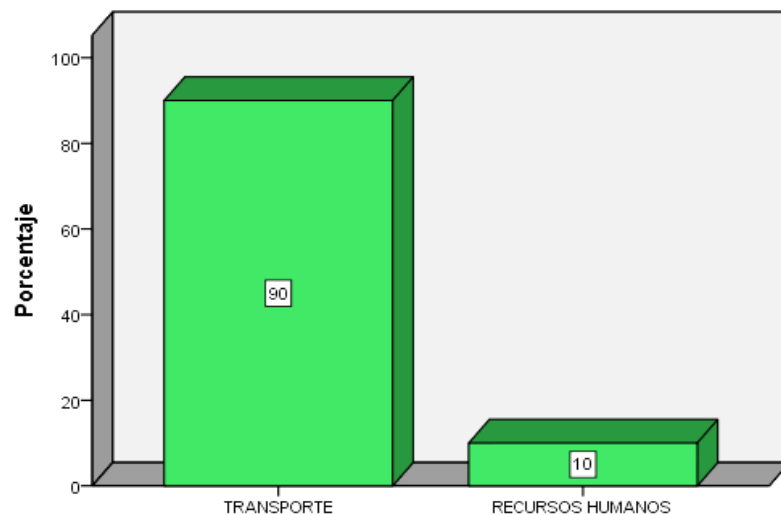
INTERPRETACIÓN: Según los encuestados en la empresa VINSA S.R.L. un mejor control de costos mejorará la rentabilidad ya que desde que comenzó a desarrollarse hasta ahora no logran tener una buena rentabilidad en la empresa, por lo tanto con un sistema de control tendremos un mejor orden y mejorar la competitividad.

CUADRO N°10
¿CUÁL DE LOS COSTOS DE DISTRIBUCIÓN CONSIDERA UD QUE AFECTA DIRECTAMENTE EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	TRANSPORTE	18	90,0	90,0	90,0
	RECURSOS HUMANOS	2	10,0	10,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: encuestas realizadas
 Elaboración: propia

GRÁFICO N°10
¿CUÁL DE LOS COSTOS DE DISTRIBUCIÓN CONSIDERA UD QUE AFECTA DIRECTAMENTE EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA?



Fuente: Cuadro N°10
 Elaboración: propia

ANÁLISIS: Con respecto a la pregunta formulada, cuál de los costos de distribución afecta en la rentabilidad de la empresa. La respuesta que hemos obtenido nos dice que el 90% es de transporte y el 10% es de recursos humanos.

INTERPRETACIÓN: Respecto a la información obtenida en el gráfico los costos de distribución afectan directamente en el gasto de transporte, por lo que es necesaria una movilidad de carga en la empresa, ya que nos generaría menos gasto al momento de trasladar los productos, y tendríamos a disposición la movilidad en cualquier momento que se requiere.

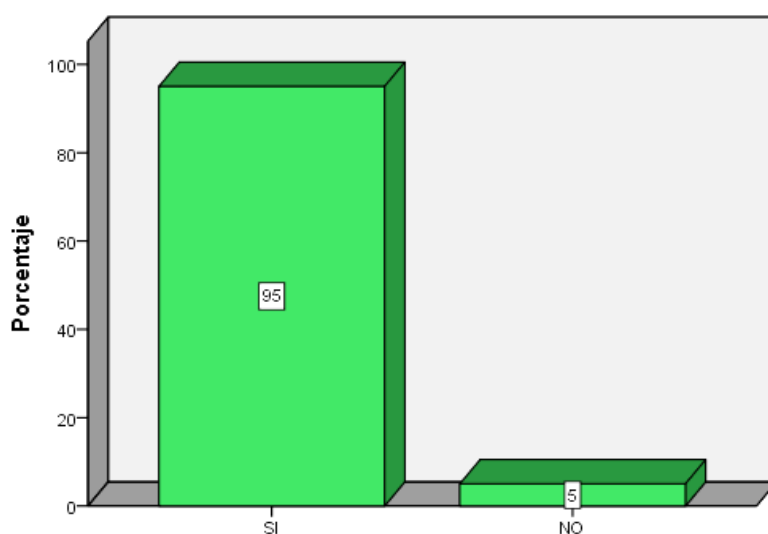
CUADRO N°11
¿LOS COSTOS DE VENTAS PERMITEN OBTENER RENTABILIDAD A LA EMPRESA?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	19	95,0	95,0	95,0
	NO	1	5,0	5,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: encuestas realizadas

Elaboración: propia

GRÁFICO N°11
¿LOS COSTOS DE VENTAS PERMITEN OBTENER RENTABILIDAD A LA EMPRESA?



Fuente: Cuadro N°11

Elaboración: propia

ANÁLISIS: Con respecto a la pregunta formulada, si los costos de ventas permiten obtener rentabilidad a la empresa. La respuesta que hemos obtenido nos dice que el 95% si y el 5% no.

INTERPRETACIÓN: De los resultados obtenidos se observa que los costos de ventas permiten obtener rentabilidad en la empresa, ya que obtiene un producto o servicio de calidad, ofreciendo precios razonables a nuestros clientes, mejorando ante la competencia y obtener mayor rentabilidad e ingresos, por lo tanto es indispensable para la empresa un control de costos.

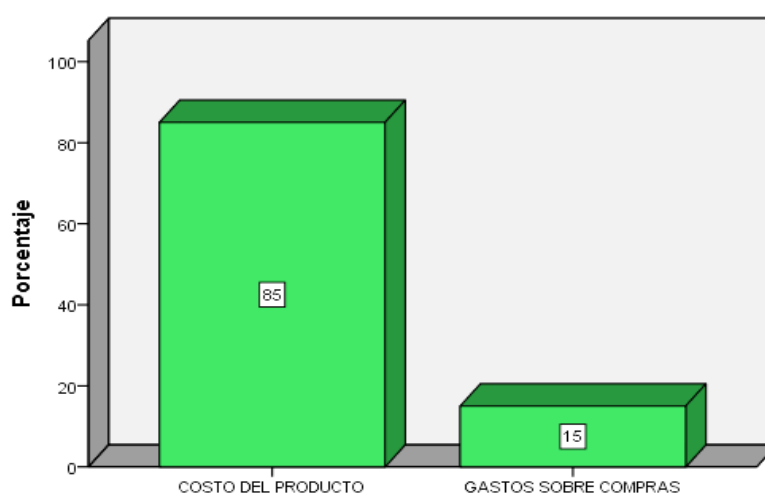
CUADRO N°12
¿MARQUE LA ALTERNATIVA QUE CONSIDERA UD EL INCREMENTO DEL COSTO DE VENTAS DE LA EMPRESA?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	COSTO DEL PRODUCTO	17	85,0	85,0	85,0
	GASTOS SOBRE COMPRAS	3	15,0	15,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: encuestas realizadas

Elaboración: propia

GRÁFICO N°12
¿MARQUE LA ALTERNATIVA QUE CONSIDERA UD EL INCREMENTO DEL COSTO DE VENTAS DE LA EMPRESA?



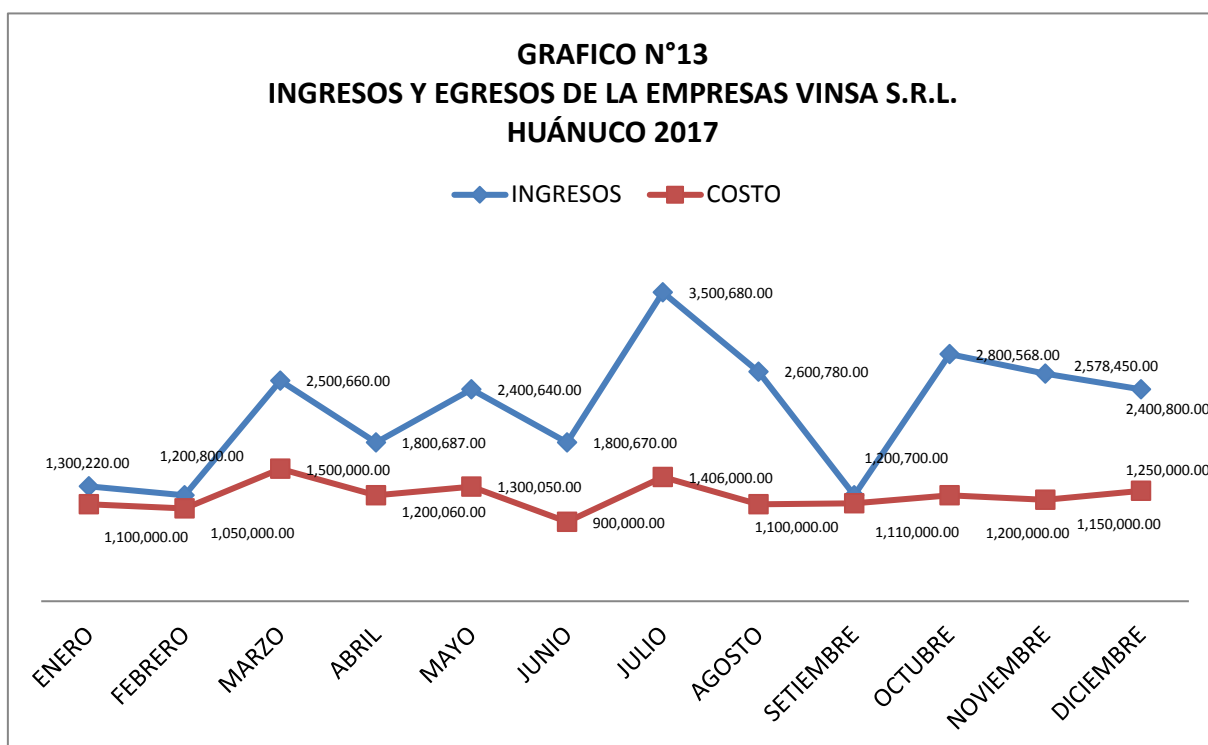
Fuente: Cuadro N°12

Elaboración: propia

ANÁLISIS: Con respecto a la pregunta formulada, sobre el incremento del costo de ventas de la empresa. La respuesta que hemos obtenido nos dice que el 85% es por el costo del producto y el 15% es por gastos sobre compras.

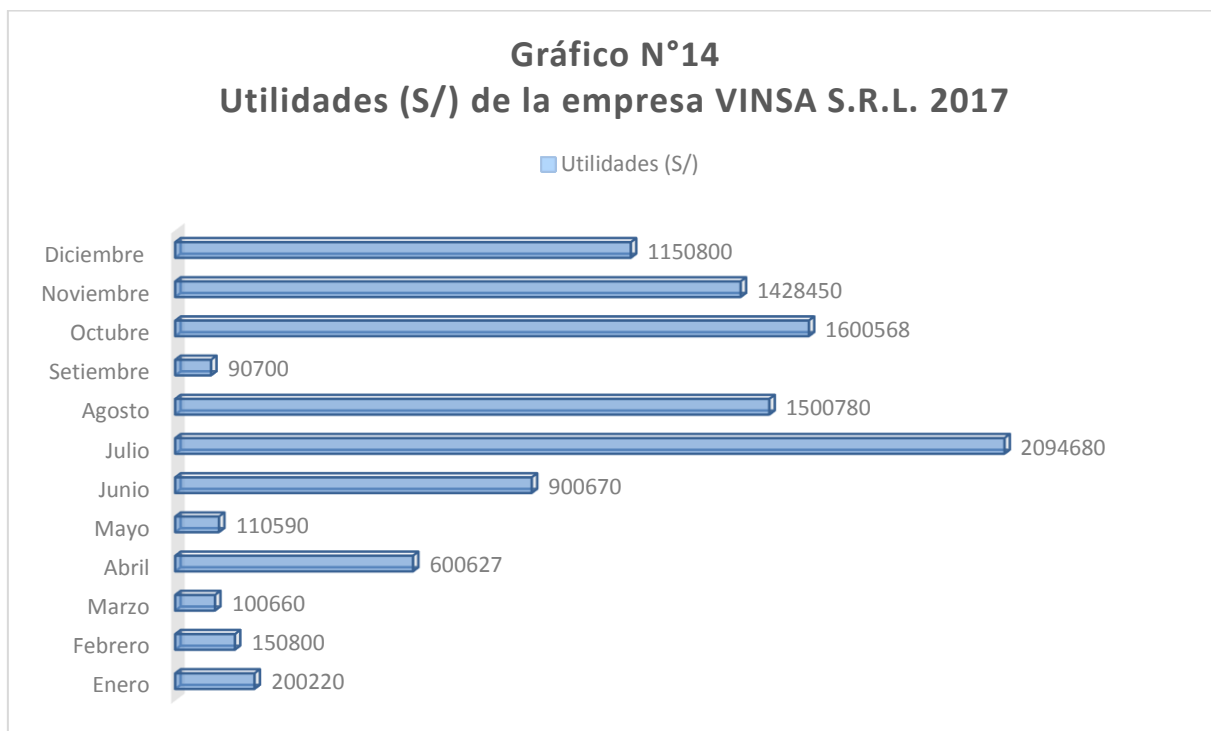
INTERPRETACIÓN: En la empresa VINSA S.R.L. según los resultados obtenidos se observa que el incremento del costo de ventas de la empresa es a través del costo del producto, puesto que se incluye el IGV en el costo del producto incrementando su valor de venta, asimismo se incluye el costo del transporte y recurso humano, por lo tanto el gerente tiene que tomar decisiones fundamentales ya que la empresa se encuentra en condiciones de competencia para lograr el nivel de producción de máxima eficacia económica y máxima ganancia.

4.2. Análisis de Ingresos y utilidades



El Gráfico N°13 es el registro de ingresos y egresos de ventas de la empresa VINSA S.R.L. durante el 2017, lo que podemos observar es que el mes de enero las ventas han ascendido a S/ 1'300,220.00 soles, disminuyendo en el mes de febrero a S/ 1'200,800.00 este descenso se debe a los días que tiene el mes y no permite comercializar de manera integral. En el mes de marzo las ventas superan los dos millones de soles, tal como se puede observar en el gráfico, la venta más alta durante el año es en julio la misma que asciende a más de tres millones, descendiendo en el mes de septiembre a S/ 1'200,700.00 soles. Las tendencias respecto a los egresos siempre son mayores (costo de la mercadería, transporte, personal e impuestos), en ese caso podemos observar que la empresa tuvo superávit durante el año 2017, esta tendencia es similar en años anteriores, estos ingresos determinan que la empresa pueda cumplir con sus compromisos laborales en el corto plazo. Los meses que registra una mayor venta es una tendencia que se compensa con los siguientes. Los egresos incluyen costos del producto, gastos administrativos, entre otros.

- Utilidades



Como se puede observar en el gráfico anterior podemos verificar que durante el 2017 las utilidades fueron positivas, por ende, la rentabilidad de la empresa VINSA S.R.L. está garantizada para ese periodo. Los meses con mayor utilidad son julio con un poco más de dos millones de soles, seguido del mes de octubre con S/ 1600568 soles.

VINSA S.R.L. es una empresa distribuidora que tiene posicionado el mercado local de la marca Gloria y Bonle, siendo también un importante cliente QALIWARMA, puesto que el 35% de sus productos van a los proveedores de este programa estatal de desayunos y almuerzos escolares.

Estas utilidades tal como hemos mencionado permite a la empresa adquirir y mantener activos necesarios para poder trabajar con solvencia en el mercado, ello se puede corroborar con el cálculo de ratios en los ítems siguientes. VINSA S.R.L. cuenta con más de 15 años de experiencia en el mercado.

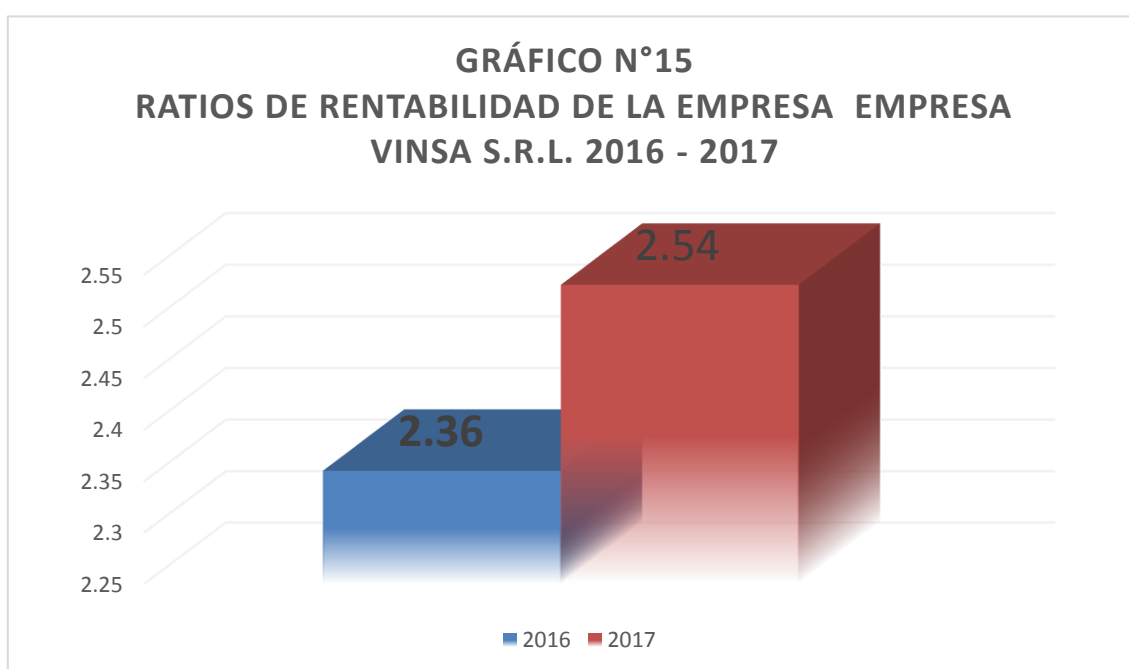
4.3. Análisis de Ratios de Rentabilidad de la Empresa

Cuadro N°13
Cálculo de Ratio de la empresa VINSA S.R.L. Huánuco 2017

Años	2016	2017
Beneficio bruto	5'543,231	6'456,543
Activos Netos	2'345,453	2'546,786
Rentabilidad de la empresa	2.36	2.54

Fuente: Estado de Situación Financiera

Elaboración: Propia



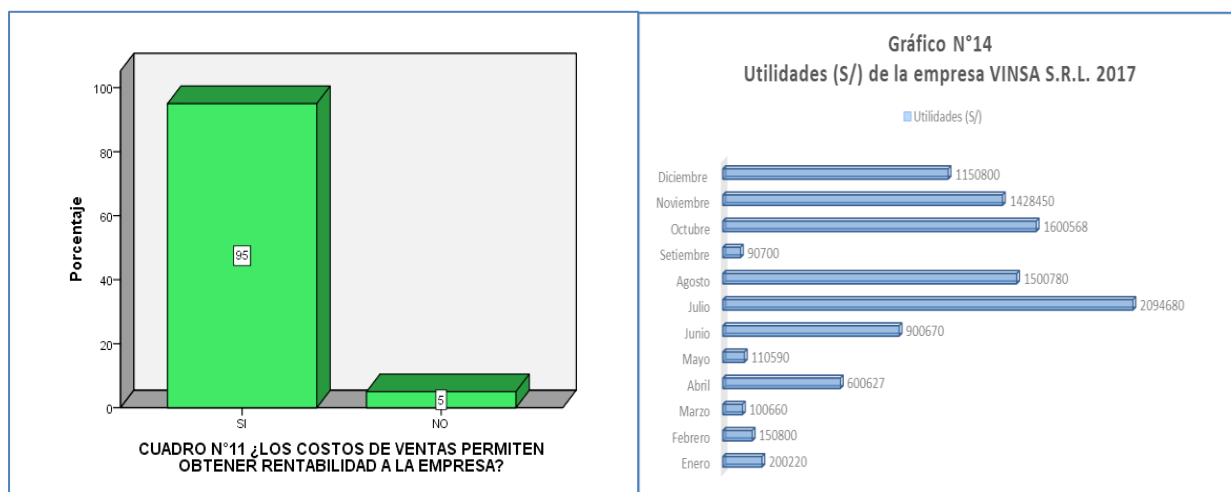
Habiendo tenido acceso a los Estados de Situación Financiera 2017 de la empresa VINSA S.R.L. elaborado por la consultora Excelencia Empresarial hemos podido determinar que la empresa es prospera, tiene una rentabilidad mayor respecto a sus activos, siendo el 2016 el índice de 2.36, y el 2017, un índice superior de prosperidad 2.54, producto del aumento de ventas, respecto al aumento de activos.

El Gráfico anterior nos manifiesta que la rentabilidad en el uso de los activos es mayor el 2017, por lo que se infiere el crecimiento financiero que tiene la empresa VINSA S.R.L. en la ciudad de Huánuco gracias a las gestiones que viene realizando.

4.4. Contrastación de Hipótesis

Hipótesis General

“El sistema de Inventario influye significativamente en la rentabilidad de la empresa VINSA S.R.L. Huánuco 2017”



Lo que podemos observar en el cuadro N°11 es que los trabajadores sostienen que los costos de ventas si determinan en la rentabilidad 95%, en ese contexto la información financiera del Gráfico N°14 corrobora que hay existencia de utilidad en la empresa VINSA S.R.L. en cada mes del año 2017, esto porque los costos de ventas permiten esta rentabilidad positiva. Por ende, podemos inferir lo siguiente:

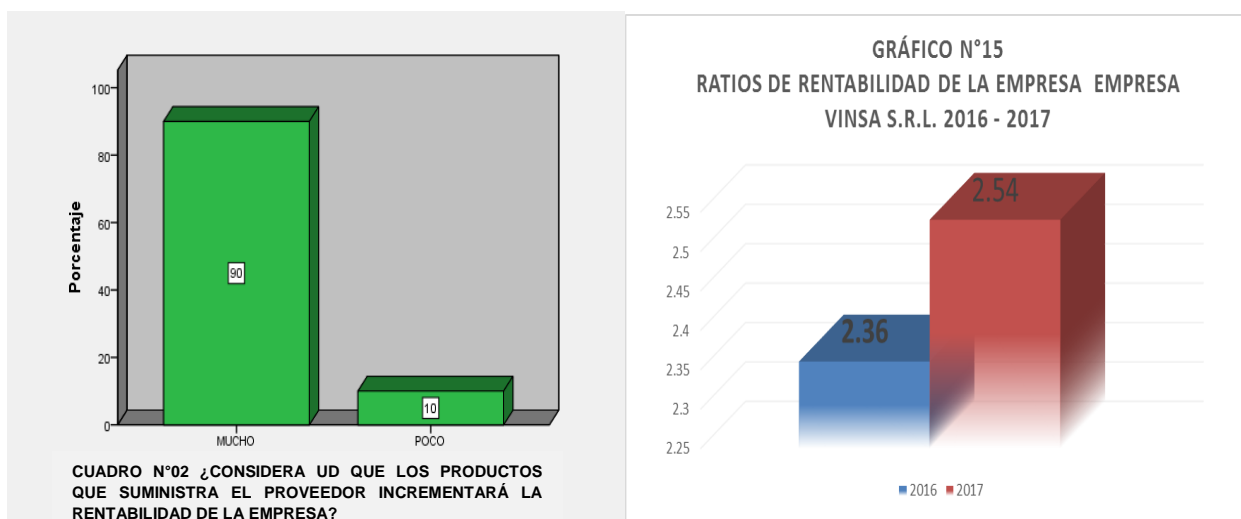
La empresa, ***ha demostrado ser prospera, y tener importantes utilidades en los meses del año 2017, gracias a la existencia adecuada de productos para la comercialización***, el mismo que siendo parte del sistema de inventario, permite tener una relación directa con las utilidades generadas.

“Tanto los costos de ventas, como los suministros, como el almacenamiento, como parte del sistema de control de inventario sí influye significativamente en la rentabilidad de la empresa VINSA S.R.L. Huánuco 2017”.

Hipótesis Específico “1”

“Los suministros de mercaderías influye significativamente en la rentabilidad de la empresa VINSA S.R.L. Huánuco 2017”

Los suministros y la Rentabilidad de la Empresa



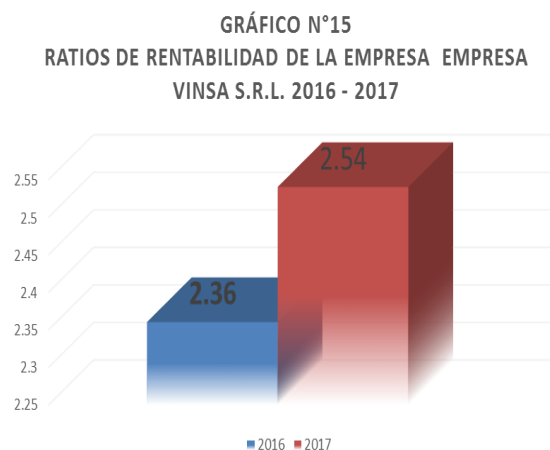
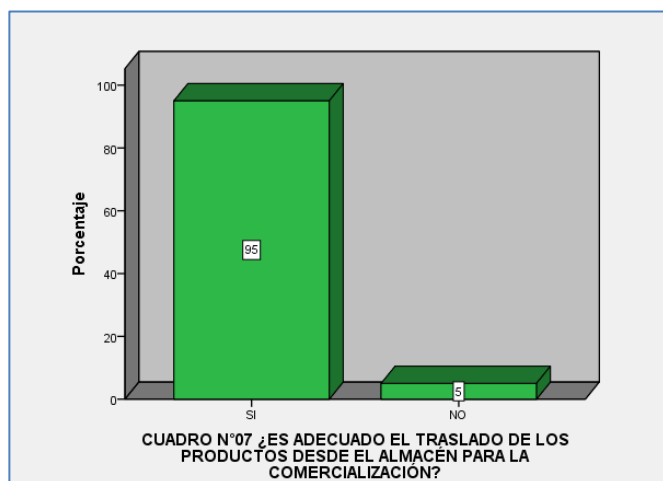
Para contrastar la Hipótesis 1, estamos plasmando el Cuadro N°02, en el que los trabajadores establecen en 90% que tienen un adecuado suministro de productos garantiza una adecuada rentabilidad en la empresa, esto se puede corroborar con el Gráfico de Rentabilidad que también adjuntamos, en el que se puede determinar un aumento en la rentabilidad gracias al buen aprovechamiento de los suministros en la empresa VINSA S.R.L. 2017, habiendo tenido un aumento entre un periodo y otro. Por lo tanto, esta investigación afirma lo siguiente:

“El suministro de mercaderías si influye significativamente en la rentabilidad de la empresa VINSA S.R.L. tal como se puede evidenciar en los gráficos N°02, y N°15 plasmado en la sección de resultados en la presente investigación”

Hipótesis Especifico “2”

“El almacenamiento de los productos influye significativamente en la rentabilidad de la empresa VINSA S.R.L. Huánuco 2017”

Los suministros y la Rentabilidad de la Empresa



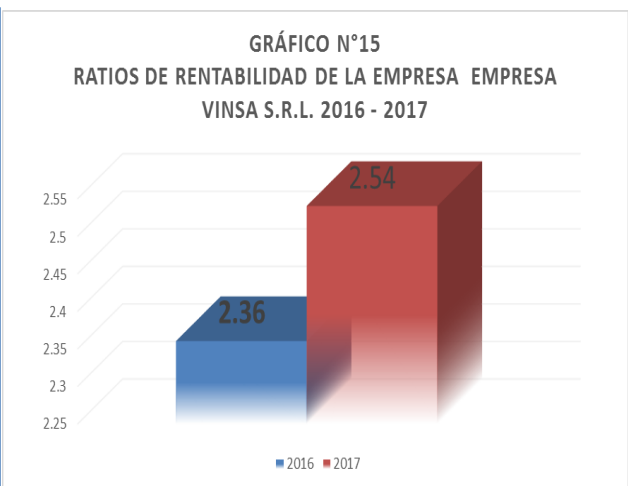
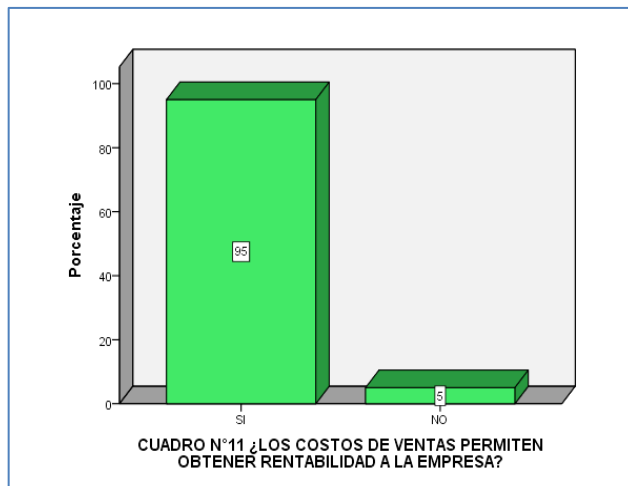
Como podemos observar en el cuadro N°07, los trabajadores consideran que es adecuado el traslado de los productos desde almacén, facilitando el comercio de productos de la empresa VINSA S.R.L. en ese sentido el gráfico N°15 nos dice que tener un adecuado traslado permite comercializar facilitando el aumento del rendimiento económico durante el periodo 2017 en la empresa. En ese contexto, podemos inferir lo siguiente:

“El almacenamiento de los productos si influye significativamente en la rentabilidad de la empresa VINSA S.R.L., por los considerandos establecidos en la sección anterior, lo que permite contrastar la segunda hipótesis”.

Hipótesis Especifico “3”

“Los costos de los productos influye significativamente en la rentabilidad de la empresa VINSA S.R.L. Huánuco 2017”

Los costos y la Rentabilidad de la Empresa



Para demostrar esta hipótesis cogemos el Cuadro N°11 y el Gráfico N°15, en ello podemos observar que los costos de ventas facilitan tener buenos ingresos en el sentido que estos siempre son menores a los ingresos generados por la empresa, demostrando su capacidad para generar utilidades en VINSA S.R.L. así lo menciona el 95% de trabajadores, y el gráfico de rentabilidad nos señala el aumento del rendimiento económico de la empresa sobre sus activos. Por lo tanto, inferimos lo siguiente:

“Los costos de ventas si influyen significativamente en la rentabilidad de la empresa VINSA S.R.L. tal como se puede verificar en los Gráficos N°11 Y 15 de la presente investigación”

CAPITULO V

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

5. Discusión de Resultados

Respecto a Hipótesis General, (Loja Guarango, 2015) en su tesis denominada ***“Propuesta de un Sistema de Gestión de Inventario para La Empresa FEMARPE CIA LTDA”*** concluye que dentro de la empresa es fundamental el control de inventarios para tener un manejo adecuado de los productos que comercializa, así mismo, (Aurelina, 2016) en su tesis ***El Sistema de Control de Inventarios y la Rentabilidad de la Empresa "Industrias Alipross S.A.C. 2016"***, en concordancia con el tesista anterior sostuvo que el sistema de control de inventarios influye significativamente en la rentabilidad de la empresa “Industrias Alipross S.A.C.” 2016; De los resultados de la investigación se concluye que el control de ingreso y salida de la mercadería influye significativamente en la rentabilidad de la empresa “Industrias Alipross S.A.C.” 2016.

Así mismo, (Humberto, 2011) en su libro de Inventario y manejo de control, sostiene Un sistema de inventario es un conjunto de políticas y controles que supervisan los niveles de inventario y establece cuales son los niveles que debe mantenerse, cuando hay que ordenar un pedido y de qué tamaño deben hacerse.

En razón, a los hallazgos en los antecedentes, la teoría, y los resultados, podemos entender que en la empresa VINSA S.R.L. un sistema de inventarios garantiza la rentabilidad del negocio en el sentido que permite tener productos al momento de la necesidad de comercialización. Por ello, la investigación valida los antecedentes, la teoría. Ello se puede corroborar con la información de los Gráficos N°02, 07, 11, 13 14, 15 de la presente investigación, pudiendo afirmar que hay una relación directa entre ambas variables tras su influencia explicada.

Respecto a sus Hipótesis Específicas, Según (José D. J., 2010) señala que: la rentabilidad es la condición de rentable y la capacidad de

generar renta (beneficio, ganancia, provecho, utilidad). La rentabilidad, por lo tanto, está asociada a la obtención de ganancias a partir de una cierta inversión. Lo habitual es que la rentabilidad haga referencia a las ganancias económicas que se obtienen mediante la utilización de determinados recursos. Al respecto, podemos observar en la investigación que la empresa VINSA S.R.L. garantiza sus ingresos en la medida que tenga productos de forma oportuna para comercializar en el mercado. Siendo sus marcas importantes Gloria. En lo que respecta a la influencia, podemos observar:

- El gráfico N°02 sostiene que un adecuado suministro permite tener productos a la mano para poder comercializar.
- De igual forma el Gráfico N°07 sostiene que un almacenamiento adecuado facilita esa comercialización.
- El Gráfico N°11 sostiene que los costos de ventas son fundamentales para garantizar la rentabilidad.
- Los Gráficos 13, 14 y 15 muestra evidencias que efectivamente la administración adecuada del inventario permite que la empresa sea rentable en el tiempo, tal como se ha podido verificar.

CONCLUSIONES

1. Según los resultados de la investigación se concluye que, con respecto a la hipótesis general hay evidencia en los gráficos N°02, 07, 11 que tanto los suministros, almacenamiento, costos de ventas influyen en la rentabilidad de la empresa VINSA S.R.L. eso se puede corroborar con los gráficos N°14, 15 en el que se verifica la rentabilidad y utilidad; por lo que se determina que el sistema de inventario influye en la rentabilidad de la empresa VINSA S.R.L. Huánuco 2017.
2. Según los resultados de la investigación se concluye que, con respecto a la primera hipótesis podemos observar en el gráfico de la sección anterior que el 90% de trabajadores considera que una empresa que suministra adecuadamente los productos puede mejorar su rentabilidad. En ese contexto en la empresa VINSA S.R.L. podemos observar que sus ventas son constantes, por lo tanto, su utilidad está garantizada, por lo que inferimos. Que hay una relación directa entre el suministro y la rentabilidad de la empresa. Ver tabla N°02 – Gráfico N°15; por lo que se determina que los suministros de mercaderías influyen en la rentabilidad de la empresa VINSA S.R.L. Huánuco 2017.
3. Según los resultados de la investigación se concluye que, con respecto a la segunda hipótesis, podemos observar que el almacenamiento es fundamental para garantizar la rentabilidad de la empresa, el 95% de los trabajadores considera ello, lo mismo se puede corroborar con el gráfico de ingresos hay ingresos contantes que consideran utilidades permanentes, por ende buena rentabilidad. ***En ese sentido: el almacenamiento garantiza se relaciona de manera directa con la rentabilidad de la empresa VINSA S.R.L. ello demostrado en los gráficos precedentes. Ver tabla N°07 Y gráfico N°15;*** por lo que se determina que el almacenamiento de los productos influye en la rentabilidad de la empresa VINSA S.R.L. Huánuco 2017.

4. Según los resultados de la investigación se concluye que, con respecto a la tercera hipótesis podemos afirmar que el costo de productos tiene mucho que ver en la rentabilidad en el sentido que eleva los costos o no. En ese contexto el Gráfico N°07 nos muestra que el 95% de trabajadores sostiene que si tiene que ver puesto que determina el costo de venta. ***Por lo tanto, afirmamos que hay relación directa entre el costo del producto y la rentabilidad de la empresa VINSA S.R.L., tal como se muestra en el Gráfico N°11 y el Gráfico N°15;*** por lo que se determina de que los costos de los productos influye en la rentabilidad de la empresa VINSA S.R.L. Huánuco 2017.

RECOMENDACIONES

1. La utilidad se puede garantizar, pudiendo de manera de abastecimiento oportuno, y costos competitivos para seguir siendo líderes en el mercado de productos de leche en Huánuco.
2. **Respecto a los suministros**, sería importante que la empresa diseñe un sistema computarizado que le permita tener un mejor control de ingreso y salida de productos para tener una mejor comercialización de productos en el mercado huanuqueño.
3. **Respecto al almacenamiento**, es fundamental que la empresa desarrolle un sistema de almacenamiento con el uso de software para poder tener un mejor control de la existencia en la empresa, así mismo, debe contratar personal para que pueda administrar mejor la existencia.
4. **Respecto a los costos**, se debe aprovechar mejor los beneficios de la ley de la amazonia, en el sentido de que se puede ofrecer productos a menor costo a los minoristas, pudiendo obtener una ventaja competitiva en el mercado.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ✓ Aguirre Chuquiyauri Judith Ángela, Scharff Reátegui Jenniter Nohely, Trujillo Pizango Judith Tanny. (2017). *El Sistema De Control De Inventarios Como Factor Determinante En La Gestión De Las Empresas Que Comercializan Materiales De Construcción En La Ciudad De Huánuco*. Huánuco: Universidad Nacional Hermilio Valdizán.
- ✓ Aguilar Martínez, Alfonso (2000). *Sistema Integral De Control De Inventarios Para Mantenimiento En Planta Industrial*. San Nicolas De Los Garza, N.L.: Universidad Autonoma De Nuevo Leon Facultad De Ingenieria Mecanica Y Electrica Division De Estudios De Posgrado.
- ✓ Goicochea Rojas, Antonio (2009). *Sistema De Control De Inventarios Del Almacén De Productos Terminados En Una Empresa Metal Mecánica*. Lima: Universidad Ricardo Palma Facultad De Ingeniería Escuela Profesional De Ingeniería Industrial.
- ✓ Cruz Pérez, Aurelina (2016). *Propuesta De Un Sistema De Control Para Mejorar Los Inventarios Del Almacén De La Unidad De Gestión Educativa Local Bagua*. Bagua: Universidad César Vallejo.
- ✓ Berman Karen, Joe Knight John Case. (2012). *Finanzas Para Managers: Conceptos Fundamentales De Finanzas Para No Financieros*. España: Deusto.
- ✓ Cáceres Hernández, José Juan (2007). *Conceptos Básicos De Estadística Para Ciencias Sociales*. Madrid: Delta Publicaciones .
- ✓ Correa Zea, Alejandra (23 De Abril De 2015). *La Importancia De Los Inventarios En Una Empresa*. Obtenido De [Http://inventariosenunaempresauniminuto.blogspot.pe/](http://inventariosenunaempresauniminuto.blogspot.pe/)
- ✓ De Jaime Eslava, José (2013). *La Rentabilidad: Analisis De Costos Y Resultados* . España: Curso Esic De Emprendimiento Y Gestion Empresarial.
- ✓ Hernández Sampieri, Roberto (2007). *Fundamentos De Metodología De La Investigación*. México: Mcgraw-Hill.
- ✓ Horgren George Charles, T. (2007). *Contabilidad De Costos: Un Enfoque Gerencial*. México: Pearson Educación.
- ✓ Huamán Santos Arturo, Inga Valenzuela Julio, Rivera Muñoz Felícita. (2016). *El Control Del Sistema De Inventarios En Los Establecimientos Comerciales De Real Plaza De La Ciudad De Huánuco 2015*. Huánuco: Universidad Nacional Hermilio Valdizán.
- ✓ Humberto, Guerrero Salas (2011). *Inventario Manejo Y Control*. Bogota - Colombia: Ecoe Ediciones.
- ✓ Atencia Cantaro, Idania (2017). *El Sistema De Control De Inventarios Y La Rentabilidad De La Empresa "Industrias Alipross S.A.C. 2016"*. Huánuco: Universidad De Huánuco.

- ✓ Castro Valverde, Karla Jesús (2017). *Regimen General De La Avenida Las Flores - San Juan De Lurigancho 2017*. Lima *Sistema De Control De Inventarios Y Facturaci'N En Mypes Pertenecientes Al Rer Y*: Universidad Cesr Vallejo.
- ✓ De Jaime Eslava, José (2010). *La Rentabilidad: Análisis De Costes Y Resultados*. España: Esic.
- ✓ Villarroel Valdemoro, José Susana (2014). *Gestión De Pedidos Y Stock*. España: Ediciones.Es - Aula Mentor.
- ✓ Cabriles G. Ysabel L. (2014). *Propuesta De Un Sistema De Control De Inventario De Stock De Seguridad Para Mejorar La Gestión De Compras De Materia Prima, Repuestos E Insumos De La Empresa Balgres C.A.* Camurí Grande: Universidad Simón Bolívar Vicerrectorado Académico Decanato De Estudios Tecnológicos Coordinación De Administración Del Transporte Y Organización Empresarial.
- ✓ Loja Guarango, Jessica Carolina (2015). *Propuesta De Un Sistema De Gestión De Inventario Para La Empresa Femarpe Cia Ltda.* Cuenca Ecuador: Universidad Politecnica Salesiana.
- ✓ Martínez Guipe, Nervis María (2014). *Sistema De Inventario, Selección Y Aplicación De Modelos De Inventario*. Venezuela: Eae.
- ✓ Ríos Sánchez, Kelly (2014). *Gestión De Procesos Y Rentabilidad En Las Empresas De Courier en Lima Metropolitana*. Lima: Universidad San Martín De Porres.

ANEXOS

MATRIZ DE CONSISTENCIA

Tesis: EL SISTEMA DE INVENTARIO Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA Vinsa S.R.L. HUÁNUCO 2017

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Metodología	Instrumentos
General ¿De qué manera el sistema de inventario influye en la rentabilidad de la empresa Vinsa S.R.L. Huánuco 2017?	General Determinar de qué manera el sistema de inventario influye en la rentabilidad de la empresa Vinsa S.R.L. Huánuco 2017	General El sistema de inventario influye significativamente en la rentabilidad de la empresa Vinsa S.R.L. Huánuco 2017	1. Independiente El sistema de inventario Dimensiones - Suministros - Almacenamiento - Costos	Tipo de Investigación: Aplicada Alcance o Nivel: El nivel es Descriptivo, describimos características y propiedades de las variables que intervienen en la investigación, explicando la relación que existen entre sí. Enfoque Cuantitativo: se procesara información para cuantificarla y poder explicarla. Diseño de la Investigación: La Investigación es no experimental – Transversal. A. Población Gerencia 03 Oficina de Contabilidad 05 Almacén 04 Distribución 08 N = 20 B. Muestra n = 20	Encuesta Para determinar las características del sistema de inventario actual. Entrevista al gerente Para determinar cómo es la rentabilidad en la empresa.
Específicos - ¿De qué manera los suministros de mercaderías influye en la rentabilidad de la empresa Vinsa S.R.L. Huánuco 2017? - ¿De qué manera el almacenamiento de los productos influye en la rentabilidad de la empresa Vinsa S.R.L. Huánuco 2017? - ¿De qué manera los costos de los productos influye en la rentabilidad de la empresa Vinsa S.R.L. Huánuco 2017?	Específicos - Determinar de qué manera los suministros de mercaderías influye en la rentabilidad de la empresa Vinsa S.R.L. Huánuco 2017 - Determinar de qué manera el almacenamiento de los productos influye en la rentabilidad de la empresa Vinsa S.R.L. Huánuco 2017 - Determinar de qué manera los costos de los productos influye en la rentabilidad de la empresa Vinsa S.R.L. Huánuco 2017	Específicos - Los suministros de mercaderías influye significativamente en la rentabilidad de la empresa Vinsa S.R.L. Huánuco 2017 - El Almacenamiento de los productos influye significativamente en la rentabilidad de la empresa Vinsa S.R.L. Huánuco 2017 - Los costos de los productos influye significativamente en la rentabilidad de la empresa Vinsa S.R.L. Huánuco 2017	2. Dependiente Rentabilidad Dimensiones - Rentabilidad Económica - Rentabilidad Financiera		

CUESTIONARIO N° 01

ENCUESTA DIRIGIDA A TRABAJADORES DE LA EMPRESA VINSA S.R.L,
los resultados serán usados con fines académicos

1. ¿El proveedor cumple con la entrega de productos de forma oportuna?
 - a. Siempre
 - b. A veces
 - c. Nunca
2. ¿Considera Ud. que los productos que suministra el proveedor incrementará la rentabilidad de la empresa?
 - a. Mucho
 - b. Poco
 - c. Nada
3. ¿Se cuenta con productos en stock para la comercialización?
 - a. Si
 - b. No
4. ¿En caso de que no habría productos disponibles como atiende las necesidades de comercialización?
 - a. Abastecer de otros proveedores
 - b. Adquisición a crédito
 - c. otros
5. ¿Se cuenta con espacio suficiente en el almacenamiento de los productos?
 - a. Suficiente
 - b. Poco suficiente
 - c. Ninguno
6. ¿Considera Ud. que los productos ordenados en el almacén permitirá un mejor control del almacenamiento?
 - a. Si
 - b. No

Especifique:_____

7. ¿Es adecuado el traslado de los productos desde el almacén para la comercialización?
- a. Si
 - b. No
8. ¿Cuenta con el personal para el traslado de los productos?
- a. Siempre
 - b. A veces
 - c. Nunca
9. ¿Considera ud. que un mejor control de costos de distribución mejorará la rentabilidad de la empresa?
- a. Si
 - b. No
10. ¿Cuál de los costos de distribución considera ud. que afecta directamente en la rentabilidad de la empresa?
- a. Transporte
 - b. Recursos Humanos
 - c. Otros: _____
11. ¿Los costos de ventas permiten obtener rentabilidad a la empresa?
- a. Si
 - b. No
12. ¿Marque la alternativa que considera ud. el incremento del costo de ventas de la empresa?
- a. Costo del Producto
 - b. Impuestos
 - c. Gastos sobre compras
 - d. Descuentos y/o devoluciones sobre compras

GUIA DE ENTREVISTA

ENCUESTA DIRIGIDA A TRABAJADORES DE LA EMPRESA VINSA S.R.L,
los resultados serán usados con fines académicos

1. ¿Qué tan importante considera usted el sistema de inventario de la empresa?

Es muy importante para mi empresa por que puedo administrar mis productos con eficiencia, cada día estamos tratando de mejorar y de implementar un moderno sistema para poder tener menos pérdidas.

2. ¿Qué aspectos debería considerar su nuevo sistema de inventarios?

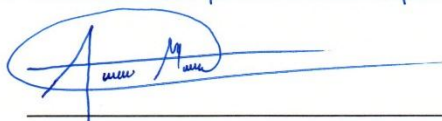
Bueno Considero que debe ser sobre todo un almacén propio donde se pueda monitoriar de inmediato la existencia disponible para comercializar.

3. ¿Cómo considera ud. la Rentabilidad de la empresa?

Hasta ahora a sido positiva, sin embargo los compromisos empresariales de la familia im piden capitalizar como corresponde el dinero generado.

4. ¿Considera que un nuevo sistema de inventario le permitirá incrementar la rentabilidad de la empresa?

Efectivamente, vamos hacer una inversión para poder contar con un sistema con todas las características que se requieren.



ALBERTO ROGER MORY GONSALES VIA